全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

主 编 刘宇红
副主编 杨天平 姚又中

个人投资理财

Geren Touzilicai

Finance



经济管理出版社
ECONOMY & MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

主　编　刘宇红
副主编　杨天平　姚又中

个人投资理财

Geren Touzilicai

Finance



经济管理出版社

ECONOMY & MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

图书在版编目（CIP）数据

个人投资理财/刘宇红主编. —北京：经济管理出版社，2014.8
ISBN 978-7-5096-3181-2

Ⅰ. ①个… Ⅱ. ①刘… Ⅲ. ①私人投资—中等专业学校—教材
Ⅳ. ①F830.59

中国版本图书馆 CIP 数据核字（2014）第 126894 号

组稿编辑：魏晨红
责任编辑：魏晨红 周晓东
责任印制：黄章平
责任校对：赵天宇

出版发行：经济管理出版社
（北京市海淀区北蜂窝 8 号中雅大厦 A 座 11 层 100038）
网 址：www. E-mp. com. cn
电 话：（010）51915602
印 刷：北京银祥印刷厂
经 销：新华书店
开 本：787mm×1092mm/16
印 张：14.75
字 数：298 千字
版 次：2014 年 8 月第 1 版 2014 年 8 月第 1 次印刷
书 号：ISBN 978-7-5096-3181-2
定 价：38.00 元

·版权所有 翻印必究·
凡购本社图书，如有印装错误，由本社读者服务部负责调换。
联系地址：北京阜外月坛北小街 2 号
电话：（010）68022974 邮编：100836

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

编委会

编写顾问：

周跃南　深圳市福田区华强职业技术学校　校长
黄广旭　深圳市福田区华强职业技术学校　副校长
陈工孟　深圳市国泰安信息技术有限公司　董事长　博士生导师
　　　　上海交通大学安泰经济与管理学院　教授、博士生导师
高　宁　深圳市国泰安信息技术有限公司　副董事长
　　　　西安交通大学　教授　博士生导师
王春雷　深圳市国泰安信息技术有限公司　执行总裁

执行主编：

刘宇红　深圳市福田区华强职业技术学校　主编
张小裴　深圳市福田区华强职业技术学校　副主编
黄筑蓉　深圳市福田区华强职业技术学校　副主编
姚又中　深圳市福田区华强职业技术学校　副主编
杨天平　深圳市国泰安信息技术有限公司　副主编

编委成员：

吕蔓青　程　军　刘阿巾　马慧连　刘　兰　刘珊珊　王　宇　柯　楠

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

前言

随着经济的快速发展，人们的财富逐渐增长，对财富的保值增值需求日益强烈。然而要让普通老百姓不再为财富而发愁，最好的办法就是好好打理手中现有的财富，争取少花冤枉钱、让钱生钱，这就是投资理财。

在美国，个人投资理财的历史悠久，近年来发展迅速，可以根据不同客户的个性化需求提供综合理财规划；并且美国重视理财人才的培养，理财业务向专业化方向发展。

在我国，个人投资理财起步晚，业务发展缓慢。我国的个人投资理财还是以银行作为理财主体，社会对理财的认识与发达国家还有很大的差距。我国理财发展缓慢的一个重要原因是对理财人才的培养滞后，缺乏大量精通理财业务知识、熟悉理财业务流程、掌握理财营销知识的人员。

《个人投资理财》正是基于这样的背景编写的，作为一本理财专业的教材，本书就是要告诉你不同类型的理财方式（如股票、基金、债券、房地产、外汇及黄金等）以及它们的特点。

本书立足于中等职业学校（以下简称中职学校）学生，按照中职学校学生的身心发展特点和心理发展过程，以浅显易懂、风趣通俗的语言阐述理财知识，培养他们对理财的兴趣，为他们以后掌握更深的理财知识和进一步学习打下深厚的基础。本书也可以作为理财类专业的参考书籍或投资理财者学习的书籍。

本书的主要内容为：

第一章，个人投资理财概述，概述了投资理财的定义、原则、个人投资理财规划的基本流程，客户的风险属性及个人理财业务在美国、中国内地及中国香港银行业的发展与现状。

第二章，个人投资理财规划，以个人投资理财规划的流程为引线概述每一流程节点的编制及基础知识。

第三章，个人风险管理与保险规划，通过案例引入风险的概念和可保风险，并概述风险的功能及类型、个人保险规划的制定。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第四章，股票投资规划，概述股票的基础知识、股票的发行与流通及股票的投资分析。

第五章，证券投资基金投资规划，概述股票投资基金的产生与发展、目标、作用等基础知识，并讲述了证券投资基金的发行方式和上市交易及投资策略。

第六章，债券投资规划，讲述了债券投资的含义、基本要素、特征等基础知识，并概述了债券发行与交易的规则、债券的价格和收益、债券投资策略。

第七章，房地产投资规划，内容包括房地产的含义、特征、投资方式、风险等基础知识，房地产价格的构成和影响因素、房地产投资规划。

第八章，外汇与黄金投资计划，概述了外汇、外汇市场、外汇交易及其影响因素、我国的个人外汇理财业务等外汇投资的基础理论知识和黄金、黄金市场、黄金理财方式等黄金投资的理财基础知识。

第九章，金融产品营销，通过营销礼仪、营销流程、营销话术、营销方法等方面概述了金融产品营销知识。

第十章，投资理财职业认知，概述了国家理财规划师职业资格认证和理财规划师的职业介绍和发展前景。

本书由深圳市福田区华强职业技术学校与深圳市国泰安信息技术有限公司合作编写，由深圳市国泰安信息技术有限公司的刘珊珊编写初稿，深圳市福田区华强职业技术学校的姚又中进行总纂并定稿。

本书的出版得到了经济管理出版社魏晨红编辑的支持与帮助，在此表示衷心的感谢。在本书撰写过程中所参阅的资料、论著、教材和网络资源，并未一一注明作者和来源，请您予以谅解和支持，在此深表谢意！

由于作者水平有限，书中难免存在缺点和不足，敬请广大读者批评指正。

笔　者

2014年6月

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

目 录

第一章　个人投资理财概述 …… 1

第一节　投资理财的基础知识 …… 2
第二节　客户的风险属性 …… 7
第三节　个人理财业务的发展与现状 …… 18

第二章　个人投资理财规划 …… 25

第一节　客户信息的收集与整理 …… 25
第二节　客户财务状况分析 …… 42
第三节　客户理财需求和目标分析 …… 51
第四节　客户理财规划 …… 55
第五节　执行和监控客户理财规划书 …… 63

第三章　个人风险管理与保险规划 …… 65

第一节　风险与可保风险 …… 66
第二节　保险的功能及类型概述 …… 77
第三节　个人保险规划的制定 …… 80

第四章　股票投资规划 …… 89

第一节　股票概述 …… 90
第二节　股票的发行与流通 …… 96
第三节　股票投资分析 …… 101

第五章　证券投资基金投资规划 …… 105

第一节　证券投资基金概述 …… 105

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第二节 证券投资基金类型、发行与上市交易 …… 113
第三节 证券投资基金的投资策略 …… 119

第六章 债券投资规划 …… 127

第一节 债券概述 …… 128
第二节 债券发行与交易 …… 133
第三节 债券收益与价格 …… 137
第四节 债券投资策略 …… 140

第七章 房地产投资规划 …… 145

第一节 房地产概述 …… 146
第二节 房地产价格的构成及影响因素 …… 149
第三节 房地产投资规划 …… 152

第八章 外汇与黄金投资计划 …… 159

第一节 外汇投资 …… 160
第二节 黄金投资 …… 171

第九章 金融产品营销 …… 181

第一节 营销礼仪 …… 182
第二节 营销流程 …… 197
第三节 营销话术 …… 207
第四节 营销方法 …… 213

第十章 投资理财职业认知 …… 219

第一节 国家理财规划师职业资格认证 …… 220
第二节 理财规划师职业介绍和发展前景 …… 224

参考文献 …… 227

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第一章 个人投资理财概述

案例导入

田亮：成就富翁之路

中国体育界获得世界冠军的人越来越多，但能在短短几年内，从一个月收入只有千元的“穷小子”变成腰缠万贯的“亿万富翁”，恐怕屈指可数。田亮在国内体育圈里绝对算是一个创富奇迹——“智慧创造财富”。

田亮的智慧，在于他有着一般运动员所没有的经济头脑。悉尼奥运会和雅典奥运会的冠军头衔不仅让他赚足了人气和知名度，大把的钞票也随之而来。据不完全统计，仅2000~2003年，田亮就担任了十多家企业的形象代言人。除了广告代言外，田亮还在西安、重庆、北京等地购置多处房产。在重庆，田亮有一套近300平方米的别墅，这幢别墅购置时价值1000多万元，现在已经涨到了至少2000万元。2006年上半年，田亮在北京朝阳北路这个号称朝阳区的“财富大道”上又购置了一套商铺。据悉，田亮买的商铺每平方米是4万元，共购置了大约200平方米，价值近千万元人民币，而这里的商铺很多都是用来投资的，据称投资回报率可以达到8%左右。

与一般奥运冠军不同，田亮很会利用自己的知名度和人气进行二次“创业”。早在2004年，田亮就开始悄悄涉足商海了。他在重庆开了一家做“科宝博洛尼厨具产品”代理的公司，在西安则成立了一家“保时捷汽车”代理销售公司。2006年，田亮成立了“陕西田亮体育发展产业公司”，自己担任董事长，标志着他正式开始进军商界，该公司的第一个项目是兴建一个大型网球馆。同时，田亮还与西安某房地产商一起买下了一块地皮，开发一处大型楼盘。从一个跳水冠军成为一个亿万富翁，田亮只用了不到8年的时间，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

令人刮目相看。

我们应该从田亮的成功致富过程中得到什么启发呢？应该怎样去制定自己的个人理财策略呢？

资料来源：韩海燕，张旭升，戴凤芝. 个人理财［M］. 北京：清华大学出版社，2010.

第一节　投资理财的基础知识

一、个人投资理财的定义



财是靠理出来的，还是靠存款积累起来的？

假设用种子代表你现在的财富，你如果选择把种子吃掉，就相当于把钱消费掉；如果选择把种子放在某个地方不管它，时间一长种子可能会坏掉，就相当于把钱存起来不管它，钱就会贬值；还有一种选择就是将种子栽种在田地里，让其发芽、成长，最终生长成蔬菜，这就相当于把钱拿去投资赚钱。投资理财就是选择把种子拿去种植，种子生菜，菜产种子的过程。简单来说就是“钱生钱”。具体该如何定义个人投资理财呢？

案例 1.1

美国拳王泰森出身贫困，年少时就开始参加拳击训练，通过不懈的努力在拳坛闯出了一番天地，后来顺利成为世界重量级拳王，一度所向披靡。随着大量财富的快速积累，很快他就拥有了 4 亿多美元的财产。不幸的是，2003 年 8 月泰森因为 2700 万美元的债务，不得不向法院提出破产申请。

泰森的荒淫无度和挥霍成性世人皆知。除去他在那些龌龊官司上耗费的千万美元律师费以及付给前妻的赡养费外，平时出手过于阔绰也是他迅速败光几亿美元家产的主要原因。

泰森最终变成穷光蛋，归咎于他的那双铁拳——只会赚钱，不会理财。辛辛苦苦挣来的钱，如果不知道如何利用，肆意挥霍，就会出现“你不理财，财不理你”的局面。其实，理财是日常生活中最重要的内容之一，我们

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

不仅要懂得怎样赚钱，还要学会怎样理财，用更理性的态度去享受生活。

资料来源：刘芹. 投资理财常识速查速用大全集［M］. 北京：中国法制出版社，2013.

个人理财可分为个人生活理财与个人投资理财。本书主要介绍的是与个人投资理财相关的知识，它是指在客户生活目标得到满足以后，追求投资于股票、债券、金融衍生工具、黄金、外汇、不动产以及艺术品等各种投资领域的最优回报，加速个人或家庭资产的增长。

案例 1.2

综观世界，有三种主流的创造财富的途径：①打工致富，目前靠打工获取薪水的人占 90%以上；②创业致富，目前这类群体只占致富总人数的 10%左右；③用不同的投资方式创造财富，目前这种投资者不足 1%。

一些理财专家对创造财富的三种主流途径进行了分析，发现了一个普遍的结果：若靠打工致富，财富目标大约可达到年薪百万元这样的级别；若靠创业致富，财富目标可达到年收入千万元的级别；但要是通过投资致富，财富目标可能会更高，如具有“投资第一人”之称的亿万富豪沃伦·巴菲特的财富现已达到 440 亿美元。还有沙特阿拉伯的阿尔萨德王储也是通过投资致富，他目前才 50 多岁，但早在 2005 年，他的财富就已达到 237 亿美元，名列世界富豪榜第 5 名。

从世界财富积累与创造的现象分析来看，真正决定个人财富水平的关键不是打工和创业，而是选择什么投资方式进行有效投资。赶快唤醒你沉睡中的“钱袋”吧，让你的财富如雪球般越滚越大。

资料来源：刘芹. 投资理财常识速查速用大全集［M］. 北京：中国法制出版社，2013.

二、个人投资理财的原则

1. 投资总额量入为出

投资者需要结合自身情况，量入为出，不可盲目投资。应对自己的收入和支出情况做详细分析后，制订未来资金的使用计划。投资者必须有保证正常生活的应急资金，然后再将剩余资金按照恰当比例分配到不同用途的投资中。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

2. 多样化投资组合

多样化投资组合的目的是为了分散风险。理智的投资者在投资理财中会把全部财力分散于股票、信用可靠的债券、储蓄存款及其他投资工具之间，防止孤注一掷。俗话说，“不要把所有的鸡蛋放在同一个篮子里”，就是对投资组合多样化最形象的描述。

3. 投资预期注意整体绩效

投资理财看重的是整体收益率，如果要以单一的收益率增长来牺牲投资组合的总体价值，就可能引发不可收拾的后果。同时，在评价整体收益的时候，应充分重视货币的时间价值。

4. 避免成本过高

投资者在进行投资时并不能保证自己就会盈利。因此，每笔投资的利益得失必须考虑在内，较大的投资成本必然会降低投资收益。投资者应该为自己的理财行为创造一个比较稳妥的“保护地带”，找出一条收益最大、代价最小的路径，最终实现有限资源的效用最大化。

5. 保持一定的易变现资产

随时可以变现的资产对个人投资者来说非常重要，个人或家庭若在银行里储蓄一笔钱，不但可以用来支付家庭所需开支，还可以应付突如其来的大笔费用需要，应付各种意外风险和取得较好的投资机会。

6. 做好财产组织规划

如果你拥有一笔预算，你是用来买车还是买房？是投资股票还是购买银行理财产品？这些财产组织规划，投资者在理财之初就应有长远的打算。个人投资理财的关键是做好财产组织规划，它是个人投资理财的灵魂。一个没有做好理财规划的人，其发展必然受到阻碍。

案例 1.3

“记账婆”其实是一个年轻可爱的女孩。她叫楚婷，从上大学开始，就养成了记账的习惯。当时家里给的零用钱并不多，但她会把每一笔开支都记下来，在月末再总结一次，看看有哪些开支不合理。记账让她学会了有计划地配置自己的财富。

毕业第一年，楚婷收入并不高，每个月税后只有2000余元。而每月餐

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

费、住宿费、交通费等必要的支出已达到600元，再加上平时购物、交际费用，每月还需要花400~600元。为了尽量减少开支，楚婷每次购物都是预先想好后再进行，只买最急需的物品。

她将每月攒下的800~1000元在下月发工资之前都存入一个一年定期储蓄账户，通过这种“滚雪球”存款的理财方式，一年以后，加上她领到的年终奖，她的银行存款就已经达到20000多元了。

后来由于工作出色，她被提升为公司部门经理，工资涨到了4000元，这时她的银行存款也达到了35000元。有了初步的积蓄后，楚婷决定给自己的存款增值。正好国家发行国债，她在咨询银行一些专家后，决定理财计划分三步走：35000元存款全部购买三年期国债；工资增加后每月剩下3000元左右，每月存1500元定期，剩下的1500元则购买定期定额的共同基金。

三年后，楚婷的国债到期，加上利息收入一共有38000多元；银行存款超过60000元；共同基金全部售出后，也有40000元左右。这时，这个小“记账婆”手中已经有了一笔不小的财富，于是她决定按揭购买一套住房。与此同时，许多收入比她高的朋友却还过着捉襟见肘的生活，楚婷的攒钱经，让他们佩服不已。

记账让楚婷对自己的每一项支出都做到“心中有数”，从而使她能够合理安排自己的理财计划。

资料来源：于帆，周婷. 做个快乐的守财奴——中国人最该读的100个理财故事［M］. 北京：中国文史出版社，2009.

三、个人投资理财规划的基本流程

需求和资源的不确定性，致使投资者必须制定一个周密的投资理财规划，以提升个人的生活质量和满足个人的生活需求，理财规划师进行个人投资理财规划的大致流程如图1.1所示。

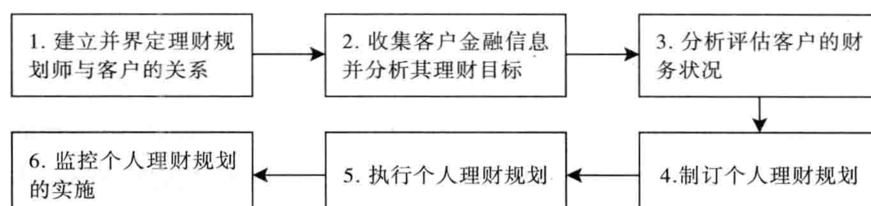


图1.1 个人投资理财规划的流程

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

1. 建立并界定理财规划师与客户的关系

理财规划师要以客户的利益为导向，从客户的角度来帮助客户做出合理的财务决策，而合理的财务决策基于从客户所获得的各种信息。理财规划的第一步就是与客户建立清晰的、直接的关系，与客户关系建立的好坏直接决定了以后各步工作的质量与效率。

理财规划师可通过与客户面谈、电话联系、网络沟通等方式与客户建立联系，其中与客户面谈是最基本也是最重要的一种方式。在与客户面谈的过程中，理财规划师要充分了解客户的想法，注意收集客户提供的基本情况、财务目标、投资偏好等信息，并且要向客户传递个人理财的基本知识和背景、理财规划师个人行业经验与执业资格及阅历情况、个人理财规划的作用与风险等信息。

2. 收集客户金融信息并分析其理财目标

制订理财目标是理财活动的关键，也是个人理财管理的动力。理财规划师应向客户充分收集有关信息，确定客户的理财目标与期望，按照一定的标准将客户的目标进行分类，利用自己的专业技能和经验，分析客户理财目标中存在的缺陷（如缺乏时间性，过于注重短期等），并对目标的可行性和风险进行评估，给出有针对性的专业意见。

3. 分析评估客户的财务状况

理财规划师对客户的财务状况分析大致包括对客户的个人/家庭资产负债表、个人/家庭现金流量表以及财务比率等方面的分析。

其中，个人/家庭资产负债表分析主要是对客户当前所掌握的各种资源（包括现金、现金等价物、住宅、汽车在内的各类自用资产和可以生息的各类金融资产等）以及所负担的各种负债（包括短期和长期负债）情况的分析；个人/家庭现金流量表分析是对客户在一定期间内的收入（包括工资所得、经营所得、投资所得、偶然所得等）与支出（包括各种固定支出与变动支出）情况的分析；而财务比率分析则是在资产负债表和现金流量表所提供数据的基础上，用财务比率的形式更直观地反映客户当前的收入水平、财务自由度水平等财务状况。

4. 制订个人理财规划

理财规划师应基于客户所提供的信息，提出与其理财目标相对应的理财规划。理财规划的制订建立在客户信息收集、分析的基础上，这些信息包括客户的风险偏好、财务状况和理财目标等多个方面。只有在正确、全面地掌握客户的基本信息之后，理财规划师与客户进行充分沟通和讨论，使客户深刻理解和把握理财规划师的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

分析与建议，共同做出科学的决策，才能够制订出符合客户需求和实际情况的个性化综合理财规划书。理财规划师也应听取客户的意见，对理财规划书进行合理修改。

5. 执行个人理财规划

个人理财规划的执行遵循准确性、及时性和有效性三项基本原则。只有同时兼顾这三项原则，理财规划才能够得到有效的执行。另外，执行投资理财规划需要掌握一些专业知识，因此实际执行过程中，还需要接受如会计师、个人理财规划师、投资顾问和律师等专业人员的建议与帮助。

6. 监控个人理财规划的实施

《个人理财规划》的执行效果会因宏观环境或微观环境的变化而产生偏差，理财规划师必须定期对 《个人理财规划》的执行和实施情况进行监控和评估，并就实施结果及时与客户进行沟通，必要时还可以对计划进行适当的调整。

第二节 客户的风险属性

一、影响客户风险承受能力的因素



投资者参与市场前，应问自己两个问题："我能不能冒险"、"我敢不敢冒险"？

股市暴跌时，有的人泰然自若，有的人却如坐针毡；有的人卖掉止损，有的人却会加码摊平成本。是什么使得投资者的投资风格表现出如此的多样性？在理财专家看来，导致这些区别的最主要原因是投资者风险属性的不同。

在分析风险属性时，一般要结合风险承受能力和风险承受态度两个指标进行。风险承受能力属客观因素，受到年龄、风险偏好、学历等因素的影响。

1. 年龄

一般而言，客户年龄越大，可以承担的投资风险就越低。通常情况下，年轻人的人生与职业刚刚开始，面临着无数的机会。他们敢于尝试、敢于冒险，更偏好高风险。等到退休年龄时，心态自然就比较保守，做人做事比较稳重，而且这个年龄也不允许冒较大的风险，理财偏好一般趋于保守。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

案例 1.4

2009 年，BTV 财经《名人堂》请来资深理财专家，开设 PK 堂，针对“男女理财谁更有优势”展开了一场讨论。总体来说，男女性在理财投资上有着不尽相同的态度和表现：

1. 男人爱冒险，女人重安全

男人往往把金钱当作身份的象征，为提升身价，男性甘冒风险放手一搏，期望剑走偏锋，获得更大的金钱收益。而在女人看来，金钱代表着安全感，为求心安，低风险的投资策略才是最佳选择。

2. 男人看长期，女人看短期

男人通常认为，有效的金钱管理是一项长期策略，多少钱用于日常花费，多少钱用来投资理财，购买股票还是基金，选择哪种养老保险，大多由男人执掌大权。女人却认为，好的金钱管理是短期目标，从小处着手，随时关注商品打折信息，细致记录家中每笔收支，及时偿还信用卡债务等。

3.男人为获利，女人为保本

对男人而言，投资是为了获取最大收益，他们认为，放着钱什么都不做是件愚蠢的事情。而女性则比较重视风险规避，认为保本是最高原则。

4.男人多镇定，女人多担心

面对股市风云变幻，股价起伏不定，男人大多表现得镇定自若，心情指数不会随着股指的起伏而上下波动。由于大脑构造不同，女性的情绪比较细腻敏感，心情容易因获利状况的不同变得阴晴不定。

5. 男人常怪罪，女人常自责

面对投资失利，男人通常很少会认为是自己的责任，往往怪罪于市场、经济环境或是理财顾问。相较而言，女人较容易从自身上找原因。

6. 男人多自信，女人多请教

男人有更强的掌控欲，他们更愿意相信自己，自己钻研，不轻易求助他人。而女人对这方面则表现得更为谨慎，出于投资安全考虑，她们更愿意虚心请教，是理财顾问心中较好的合作客户。

资料来源：BTV 财经《名人堂》. http：//finance.qq.com/a/20090402/003125.htm.

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

2. 资金的投资期限

如果一笔资金可以长时间持续地投资，并无须考虑短时间内能否变现，那么这项投资可承受的风险能力就较强；相反，如果一项投资资金要准备随时变现，那么就必须选择更安全、流动性更好的产品，当然这项投资可承受的风险能力就较弱。其中，影响投资风险的因素主要包括以下几点，如图 1.2 所示。

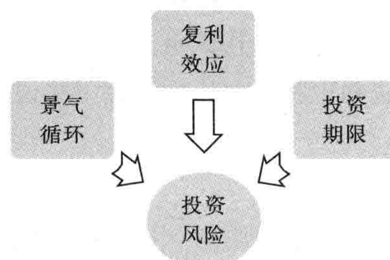


图 1.2 影响投资风险的因素

（1）景气循环。在金融市场中，短期的波动是很难被预测的，盈亏也很难通过技术操作来控制。如果投资时间较长，就会跨过几个循环周期，此时可选择景气周期高峰时卖出获利。

（2）复利效应。投资的最大魅力是复利增长，短期投资即使获利丰厚，如果没有经过一定时期所产生的复利效应，收益仍然有限。并且，一旦亏损就可能导致短期理财目标无法实现，从而产生一定的风险。

（3）投资期限。据统计结果显示，报酬率上下限的差异随着投资期限的延长越变越小，标准差也随之越来越小。这说明投资时间越长，平均报酬率越稳定。同一种投资工具的风险，可通过延长投资时间来降低。因此，投资期限越长，越可选择短期内风险较高的投资工具。

3. 理财目标的弹性

理财目标的弹性越大，投资者可承受的风险就越高。若理财目标缺乏弹性且时间较短，则通过存款以保本保息的方式是最佳的选择。

如果投资是为了支持子女的教育或者父母的赡养，那么这笔资金就必须在确保安全性的前提下，于特定时间内获得理想的收益，这样的理财目标既缺乏金额弹性又没有时间弹性，对理财工具的风险偏好较低；相反，如果个人计划一笔资金用于未来购车，则可以有较大的理财目标弹性，可根据收益状况来决定该笔资金的投资期限和购车的时机及档次。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

4. 投资者主观的风险偏好

投资者对损失风险的承受程度因人而异。个人态度直接决定了一个人对不同风险程度的产品的选择与决策，而个人态度取决于一个人的性格、阅历、胆识、意愿等主观因素。

5. 学历与知识水平

学历及专业知识水平不同的人往往对风险的认知大相径庭。一般来说，掌握专业技能和拥有高学历的人，对风险的认识更清晰，管理风险的能力更强，往往能从事高风险的投资。而对投资知识相对缺乏的那些人来说，高风险投资失败的可能性就要大得多。

6. 财富

是否个人财富资金越多就代表着愿意承担更高的风险？回答这个问题之前，必须正确区分绝对风险承受能力和相对风险承受能力这两个概念。绝对风险承受能力由一个人投入到风险资产的财富金额来衡量，而相对风险承受能力则由一个人投入到风险资产的财富比例来衡量。

一般地，绝对风险承受能力随财富的增加而增加，因为投资者将拥有更多的财富用来投资，而相对风险承受能力未必随财富的增加而增加。

二、客户风险偏好的分类及风险承受能力评估

（一）客户风险偏好分类

1. 按对风险的态度分类

（1）风险厌恶型。投资者对风险持消极的态度，不愿意为增加收益而承担风险，最在乎安全性，极力回避风险。偏向选择储蓄存款、政府债券和保险等投资工具。

（2）风险偏爱型。投资者对风险持积极态度，愿意为获取高收益而承担风险，重视风险分析和回避，不因风险的存在而放弃投资机会，追求高收益而不满足平均投资收益。投资工具往往选择股票、期货等。

（3）风险中立型。风险中立型客户介于前两者之间。希望获取等于或者大于本金的收益，可以完全接受通货膨胀带来的风险。从风险态度来看，有一定的冒险精神但不满足于平均收益。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

案例 1.5

假设有一种彩票，可以选择是否参加、花多少钱参加。如果参加，将会有 50%的概率得到 2000 元人民币， 50%的概率什么都得不到。那么在这种情况下，彩票的期望值将是 $2000 \times 50\% + 0 \times 50\% = 1000$（元）。也就是说，参加这个博彩将在概率意义上得到 1000 元。现在要问：你是否愿意花 1000 元参加这个博彩？

如果你愿意，这样的博彩就在概率上被称为“公平博彩”，这样的投资者被称为“风险中立者”。但仔细想想因为有 50%的可能性什么都得不到，所以大部分人都不愿支付 1000 元参与博彩，这样的人被称为“风险厌恶者”。也有人愿意花大于 1000 元的成本参与博彩，即使可能有 50%的概率一分钱都得不到也要放手一搏，风险给他的刺激可能远远大于损失的不确定性。

2. 按对风险的偏好分类

按照对风险的偏好划分，主要分类如表 1.1 所示。

表 1.1 按风险偏好分类

客户类别	个性特点	投资对象
进取型	是相对比较年轻、有专业知识技能、敢于冒险、社会负担较轻的人士。对投资的损失也有很强的承受能力	投资股票、期权、期货、外汇、股权、艺术品等高风险、高收益的产品与投资工具，追求更高的收益和资产的快速增值，操作的手法往往比较大胆
成长型	一般有一定的资产基础、一定的知识水平。风险承受能力较高的家庭，他们愿意承受一定的风险，追求较高的投资收益，但是又不会像进取型的人士过度冒险投资那些具有高度风险的投资工具	选择开放式股票基金、大型蓝筹股票等适合长期持有，既可以有较高收益、风险也较低的产品
平衡型	既不厌恶风险也不追求风险，对任何投资都比较理性。往往会仔细分析不同的投资市场、工具与产品，从中寻找风险适中、收益适中的产品，获得社会平均水平的收益，同时承受社会平均风险	选择房产、黄金、基金等投资工具
稳健型	总体来说已经偏向保守，对风险的关注更甚于对收益的关心。往往以临近退休的中老年人士为主	更愿意选择风险较低而不是收益较高的产品，喜欢选择既保本又有较高收益机会的结构性理财产品
保守型	步入退休阶段的老年人群，低收入家庭，家庭成员较多、社会负担较重的大家庭以及性格保守的客户，往往对于投资风险的承受能力很低，选择一项产品或投资工具首先考虑的是能否保本，然后才考虑追求收益	往往选择国债、存款、保本型理财产品、投资联结保险、货币与债券基金等低风险、低收益的产品

（二）风险承受能力评估

客户不同，风险承受能力自然也不同，客户的风险承受能力评估是理财业务的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

重要内容，从业人员在从事理财业务过程中，必须对客户的风险承受能力进行评估。

1. 评估目的

个人理财规划和投资风险管理的首要考虑因素为风险承受能力。现实生活中，客户往往不清楚自己的风险承受能力或风险厌恶程度，他们需要金融理财师的专业指导与评估。

风险承受能力的评估不是为了让金融理财师将自己的意见强加给客户，可接受的风险水平应该由客户自己来确定，金融理财师的角色是帮助客户认识自我，以作出客观的评估和明智的决策。

2. 常见的评估方法

（1）定性方法和定量方法。定性评估方法主要通过面对面的交谈来收集客户的必要信息，但没有对所收集的信息进行量化。这类信息的收集方式是不固定的，对这些信息的评估基于直觉和印象。定量评估方法通常采用有组织的形式（如调查问卷）来收集信息，进而可以将观察结果转化为某种形式的数值，用以判断客户的风险承受能力。

（2）客户投资目标。金融理财师首先必须帮助客户明确自己的投资目标。如果客户最关心本金的安全性和流动性，则该客户很可能是风险厌恶者；如果客户的主要目标是高收益，则该客户很可能是风险追求者。

（3）对投资产品的偏好。衡量客户风险承受能力最直接的办法是让客户回答自己所偏好的投资产品，也可以让客户将投资产品从最喜欢到最不喜欢排序，或者给每一种产品进行评级，不同级别代表客户的风险偏好程度。当然，调查结果的准确性也会取决于客户对不同投资产品的风险和预期收益的熟悉程度。

（4）概率和收益的权衡。

①确定/不确定性偏好法。向客户展示两项选择，其一为确定收益，其二为可能收益，让客户二选一。如1000元的确定收益、50%的概率得2000元，风险厌恶者会选择前者，风险追求者倾向于选择后者。

②最低成功概率法。设计一个两项选择题，一个选项是无风险收益，另一个选项是有风险的，但潜在收益较高，同时列示5个成功概率，即10%、30%、50%、70%和90%。问被调查者在多大的成功概率下认为两个选项是无区别的。所选的成功概率越高，说明其风险厌恶程度越高。

③最低收益法。要求客户就可能的收益而不是收益概率作出选择。比如，一项投资有一半的可能损失1/3净资产，有一半的可能得到一笔收益。投资者愿意承担

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

此项风险的最低要求收益越高，说明其风险厌恶程度越高。

附：

个人客户风险承受能力问卷

客户姓名：

资金账号：

本问卷旨在了解您可承受的风险程度等情况，借此协助您选择合适的金融产品或金融服务类别，以符合您的风险承受能力。

风险承受能力评估是本公司向客户履行适当性职责的一个环节，其目的是使本公司所提供的金融产品或金融服务与您的风险承受能力等级相匹配。

本公司特别提醒您：本公司向客户履行风险承受能力评估等适当性职责，并不能取代您自己的投资判断，也不会降低金融产品或金融服务的固有风险。同时，与金融产品或金融服务相关的投资风险、履约责任以及费用等将由您自行承担。

本公司提示您：本公司根据您提供的信息对您进行风险承受能力评估，开展适当性工作。您应当如实提供相关信息及证明材料，并对所提供的信息和证明材料的真实性、准确性、完整性负责。

本公司建议：当您的各项状况发生重大变化时，需对您所投资的金融产品及时进行重新审视，以确保您的投资决定与您可承受的投资风险程度等实际情况一致。

本公司在此承诺，对于您在本问卷中所提供的一切信息，本公司将严格按照法律法规要求承担保密义务。除法律法规规定的有权机关依法定程序进行查询以外，本公司保证不会将涉及您的任何信息提供、泄露给任何第三方，或者将相关信息用于违法、不当用途。

一、财务状况

1. 您的主要收入来源是：

A. 工资、劳务报酬

B. 生产经营所得

C. 利息、股息、转让证券等金融性资产收入

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

D. 出租、出售房地产等非金融性资产收入

E. 无固定收入

2. 近来您家庭预计进行证券投资的资金占家庭现有总资产（不含自住、自用房产及汽车等固定资产）的比例是：

A. 70%以上

B. 50%~70%

C. 30%~50%

D. 10%~30%

E. 10%以下

3. 您是否有尚未清偿的数额较大的债务，如有，其性质是：

A. 没有

B. 有，住房抵押贷款等长期定额债务

C. 有，信用卡欠款、消费信贷等短期信用债务

D. 有，亲朋之间借款

4. 您可用于投资的资产数额（包括金融资产和不动产）为：

A. 不超过 50 万元人民币

B. 50 万~300 万元（不含）人民币

C. 300 万~1000 万元（不含）人民币

D. 1000 万元人民币以上

二、 投资知识

5. 以下描述中何种符合您的实际情况：

A. 现在或此前曾从事金融、经济或财会等与金融产品投资相关的工作超过两年

B. 已取得金融、经济或财会等与金融产品投资相关专业学士以上学位

C. 取得证券从业资格、期货从业资格、注册会计师证书（CPA）或注册金融分析师证书（CFA）中的一项及以上

D. 我不符合以上任何一项描述

三、 投资经验

6. 您的投资经验可以被概括为：

A. 有限：除银行活期账户和定期存款外，我基本没有其他投资经验

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

B. 一般：除银行活期账户和定期存款外，我购买过基金、保险等理财产品，但还需要进一步的指导

C. 丰富：我是一位有经验的投资者，参与过股票、基金等产品的交易，并倾向于自己做出投资决策

D. 非常丰富：我是一位非常有经验的投资者，参与过权证、期货或创业板等高风险产品的交易

7. 有一位投资者一个月内做了 15 笔交易（同一品种买卖各一次算一笔），您认为这样的交易频率：

A. 太高了

B. 偏高

C. 正常

D. 偏低

8. 过去一年时间内，您购买的不同金融产品（含同一类型的不同金融产品）的数量是：

A. 5 个以下

B. 6~10 个

C. 11~15 个

D. 16 个以上

9. 以下金融产品，您投资经验在两年以上的有：

A. 银行存款

B. 债券、货币市场基金、债券型基金或其他固定收益类产品

C. 股票、混合型基金、偏股型基金、股票型基金等权益类投资品种

D. 期货、融资融券

E. 复杂金融产品或其他产品

（注：本题可多选，但评分以其中最高分值选项为准）

10. 如果您曾经从事过金融产品投资，在交易较为活跃的月份，平均月交易额大概是：

A. 10 万元以下

B. 10 万~30 万元（不含）

C. 30 万~100 万元（不含）

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

D. 100 万元以上

E. 从未投资过金融产品

四、投资目标

11. 您用于证券投资的大部分资金不会用作其他用途的时间段为：

A. 短期——0~1 年

B. 中期——1~5 年

C. 长期——5 年以上

12. 您打算重点投资于哪些种类的投资品种？

A. 债券、货币市场基金、债券基金等固定收益类投资品种

B. 股票、混合型基金、偏股型基金、股票型基金等权益类投资品种

C. 期货、融资融券

D. 复杂或高风险金融产品

E. 其他产品

（注：本题可多选，但评分以其中最高分值选项为准）

13. 假设有两种不同的投资：投资 A 预期获得 5%的收益，有可能承担非常小的损失；投资 B 预期获得 20%的收益，但有可能面临 25%甚至更高的亏损。您将您的投资资产分配为：

A. 全部投资于 A

B. 大部分投资于 A

C. 两种投资各一半

D. 大部分投资于 B

E. 全部投资于 B

五、风险偏好

14. 当您进行投资时，您的首要目标是：

A. 资产保值，我不愿意承担任何投资风险

B. 尽可能保证本金安全，不在乎收益率比较低

C. 产生较多的收益，可以承担一定的投资风险

D. 实现资产大幅增长，愿意承担很大的投资风险

15. 您认为自己能承受的最大投资损失是：

A. 10%以下

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

B. 10%~30%

C. 30%~50%

D. 超过 50%

16. 您打算将自己的投资回报主要用于：

A. 改善生活

B. 个体生产经营或证券投资以外的投资行为

C. 履行扶养、抚养或赡养义务

D. 本人养老或医疗

E. 偿付债务

六、其他信息

17. 您的年龄是：

A. 18~30 岁

B. 31~40 岁

C. 41~50 岁

D. 51~60 岁

E. 超过 60 岁

18. 今后五年内，您的父母、配偶以及未成年子女等需负法定抚养、扶养和赡养义务的人数为：

A. 1~2 人

B. 3~4 人

C. 5 人以上

19. 您的最高学历是：

A. 高中或以下

B. 大学专科

C. 大学本科

D. 硕士及以上

20. 您家庭的就业状况是：

A. 您与配偶均有稳定收入的工作

B. 您与配偶其中一人有稳定收入的工作

C. 您与配偶均没有稳定收入的工作或者已退休

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

D. 未婚，但有稳定收入的工作

E. 未婚，目前暂无稳定收入的工作

序号	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
A	3	1	3	0	5	1	1	1	0	1	1	2	0	0	0	7	5	5	1	4
B	2	3	2	1	5	2	2	3	1	2	3	4	1	2	2	5	7	3	2	3
C	1	4	1	2	5	3	3	4	2	3	5	5	3	3	4	4	3	1	4	2
D	1	5	0	3	0	5	4	6	4	4		6	5	4	6	3	2		5	1
E	0	6							6	0		6	6			1	0			0
得分																				
风险承受能力：高风险承受能力（73~100 分）、中等风险承受能力（37~72 分）、低风险承受能力（10~36 分）																	最终得分			
客户签署确认																				

本人已经了解并愿意遵守国家有关证券市场管理的法律、法规、规章及相关业务规则，本人在此郑重承诺以上填写的内容真实、准确、完整。若本人提供的信息发生任何重大变化，本人将及时书面通知贵公司。

客户（签名）：

签署日期：

第三节　个人理财业务的发展与现状

一、个人投资理财业务在美国的发展与现状

1. 萌芽期（20 世纪 30~60 年代）

严格来说，这个阶段对个人理财业务的概念尚未明确界定。个人理财业务主要是为保险产品和基金产品的销售服务。在美国最早提供个人理财规划服务的是保险营销人员，保险营销人员根据不同客户的年龄、收入、职业等要素进行市场细分，为客户量身定制保险产品，主要目的是为了促进保险产品的销售。因此，这一时期没有出现完全独立意义上的个人理财业务，它的主要特征是：个人金融服务的重心都放在了共同基金和保险产品的销售上，专门雇用理财人员或金融企业为客户做一个全面的理财规划服务的观念还未形成。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

2. 形成与发展期（20 世纪 60~80 年代）

据不完全统计，第二次世界大战后近 30 年，金融市场中发生了规模浩大的金融创新，主要有货币市场工具的创新、证券市场工具的创新、金融过程的创新以及金融投资策略和解决方案的创新四大类。这是消费者日益需要专业理财人员进行财务规划的重要原因。

这一时期，美国个人理财规划业获得了加速发展，从业人员不断增加。1969 年 12 月，13 位来自金融服务部门的工作人员和一位作家聚在芝加哥一起商讨创立了理财业，同时还创立了首家理财团体机构 IAFP（International Association for Financial Planning），这是一家以普及理财知识、促进理财发展为目的的社会团体。

20 世纪 70 年代到 80 年代初期，个人理财业务的主要内容是合理避税、提供年金系列产品、参与有限合伙（投资者投资合伙企业但只承担有限责任）以及投资于硬资产（如黄金、白银等贵金属）。

3. 成熟期（20 世纪 90 年代）

个人理财业务在这一时期的繁荣主要归因于良好的经济态势以及不断高涨的证券价格。伴随着金融市场的国际化以及金融产品的不断丰富和发展，这时的个人理财业务不仅开始广泛使用衍生金融产品，而且为了满足不同客户的个性化需求，将保险、基金、股票交易、信托、外汇等业务相互结合，从而为客户提供综合理财规划。

同时，理财从业人员数不断增加、美国高校设立理财专业的数量快速增长、独立理财学院等类型的高等教育机构也显著扩张、专业协会及认证组织等纷纷成立（如国际注册财务咨询师协会、退休理财协会、遗产规划协会等）。个人理财业务开始向专业化趋势发展。

二、香港银行业个人投资理财业务的发展与现状

（一）香港银行个人理财服务发展的背景

近年来，在中国香港市场上出现了多种新兴的金融产品和服务，其中“个人理财服务”更成为香港零售银行业新的竞争焦点。香港个人理财服务的发展如雨后春笋，极大地丰富了香港银行业的服务内容，把香港银行的服务水平推到了一个更高的层次。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

（二）香港银行业个人金融理财服务的营销现状

1. 市场定位：高端客户与低端客户并行

香港银行业个人金融理财业务的服务对象主要定位在高端客户。在香港，要享受银行的“贵宾式理财服务”，需以客户的存款以及投资账户总额作为“门槛”。其中花旗银行对客户的最低开户金额要求最高，为 100 万港元；渣打银行次之，为 80 万港元；最低的是道亨银行和永隆银行，为 20 万港元。成为银行“贵宾式理财服务”的客户，不仅可以得到标准化服务、享有各种折扣优惠，更重要的是可以得到资深投资顾问的专业投资评估建议和代理服务。

即使是存款余额低到数万元的存款户，也可以成为银行吸纳和争取的目标。如汇丰银行推出的“运筹理财户口”、渣打银行推出的“快易理财”和恒生银行推出的“纵横理财”等，都是主攻小额存款户的。

2. 产品营销策略：单一与交叉产品整合

银行营销从简单的存取款业务开始，逐步扩展到信用卡、保险、投资等业务。对个人金融理财业务来说，虽然它是个人金融产品中相对独立的一类中间业务，但在业务操作中应该在与客户进行其他金融产品交易时、寻找营销理财业务的机会；同时在客户接受理财服务时，结合营销其他金融产品，这就是所谓的交叉营销。

3. 业务收费定价：找到市场与政策的平衡点

香港银行业在利率市场化的环境下针对不同客户的服务需求，设立分层次的利率体系，即按照不同的存款余额给予不同的利息。对理财业务的收费，香港银行业一般采取服务年费与额外收费相结合的方式，如年费收取标准最高的是汇丰银行（卓越理财）和恒生银行（优越理财），均收取 480 港元。

4. 分销渠道：网点与网络营销并行

对于高回报率的客户，银行是舍得投入人力资源的，如汇丰银行、恒生银行及渣打银行，均做到一对一的贴身服务，即客户的所有金融需求均通过客户经理或理财顾问予以响应。为了节约人力成本，同时提高效率和市场占有率，香港各大银行都推出了网上银行和手机银行服务。香港银行业注重根据不同客户群的不同需要，开发相应的分销渠道以及服务平台，构成了以 ATM 机、电话银行、网上银行等为服务平台的客户自助式标准化服务，以及营业网点、理财中心为服务平台的人员贴身个性化服务相结合的营销网络。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

表 1.2　香港各大银行理财服务比较

银行名称	服务名称	投资服务/专享权益、优惠
汇丰银行	卓越理财	全面环球服务、投资工具选择多、客户可专享多项投资服务优惠、VIP 增值服务（“一对一”服务、汇丰万事达卡年费永久性豁免，香港以外的汇丰 ATM 机全款免费）
恒生银行	优越理财	投资工具选择多、财务规划服务、专享预先批核的“优越理财”万事达白金卡，并豁免年费、专享优惠（定期存款、汇款、贷款利率优惠；保险产品保费折扣优惠；最高 1000 港元的免退票/自动转账保障等）
渣打银行	快易理财 创智理财 优先理财	针对客户在“昂首起步”、“成长立室”、“稳固基础”及“悠闲岁月”四个人生阶段的需求进行产品设计；委派私人客户经理，连同一组客户服务员去照顾每位“优先理财”客户的财务和投资需要；推出独有的“专智投资”服务，让客户可以从中选择不同的投资产品
中银香港	中银理财（Money Mate）	着重风险管理：针对每位客户的独特个人情况及需要，提供贴身的理财分析及建议

三、我国银行业个人投资理财业务的发展与现状

1. 我国银行业个人理财业务的发展

与发达国家的个人理财业务发展历史相比，我国商业银行个人理财业务起步较晚，发展历程较短。20 世纪 80 年代末到 90 年代是我国商业银行个人理财业务的萌芽阶段，当时商业银行开始向客户提供专业化投资顾问和个人外汇理财服务，但大多数的居民还没有理财意识和概念。

21 世纪初到 2005 年是我国商业银行个人理财业务的形成时期。在这一时期，理财产品、理财环境、理财观念和意识以及理财师专业队伍的建设均取得了显著的进步。中国理财产品规模以每年 10%~20%的速度在增长，2005 年达到了 2000 亿元。

2005 年 9 月，银监会发布了《商业银行个人理财业务管理暂行办法》，界定了商业银行个人理财业务范畴，规范了商业银行个人理财业务管理，并同时下发了《商业银行个人理财业务风险管理指引》，对商业银行个人理财业务风险管理提出了指导意见。伴随着金融市场和经济环境的进一步变化，个人理财业务进入了迅速扩展时期。个人理财业务不仅在国内商业银行间竞争，商业银行与保险、证券公司等非银行金融机构、金融机构与非金融附属财务公司、国内金融机构与国外金融机构之间的竞争也在不断加剧。为进一步规范商业银行个人理财市场秩序，银监会办公厅于 2008 年 4 月下发了《关于进一步规范商业银行个人理财业务有关问题的通知》。

随着 2008 年下半年国际金融危机的爆发，一些商业银行理财产品出现零收益甚至负收益现象，引起了社会广泛关注。针对商业银行个人理财业务发展的实际情

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

况，银监会于2009年7月下发了《关于进一步规范商业银行个人理财业务投资管理有关问题的通知》，对商业银行个人理财业务的投资管理活动进行规范。

为应对国际金融危机，国家出台了一系列宏观经济政策，信贷规模迅速扩张。在这一过程中，部分商业银行将信贷资产用于理财产品开发，银行和信托关系日益密切。为规范商业银行与信托公司的合作行为，银监会于2009年12月下发了《关于进一步规范银信合作有关事项的通知》，从市场健康和维护当事人合法权益角度对银行和信托合作行为进行规范。

2. 我国个人理财业务现状

总体上，目前个人理财业务已成为商业银行个人金融业务的重要组成部分，是银行中间业务收入的重要来源。

案例1.6

2013年11月银行理财产品发行量创历史新高。11月银行理财产品的发行数量和募集资金规模均创历史新高。发行数量为4336款，资金规模约3.11万亿元，环比分别上升27.9%和45.0%。银行理财产品市场的放量发行源于三方面：一是在“调结构、去杠杆”的总方针指导下，国内融资环境趋紧；二是余额宝、现金宝等互联网金融工具对商业银行造成存款外流压力；三是年关将至，“钱荒”殷鉴不远，商业银行故技重演，“揽储大战”提前上演。

从发行机构来看，中、农、工、建、交五大国有商业银行是银行理财产品放量发行的主要推动者。具体来看，五家银行发行理财产品1330款，资金规模1.57万亿元，以不足三成的发行数量雄居全市场资金规模的半壁江山。从环比表现来看，发行数量占比和资金规模占比分别上升了3.3%和3.7%。上市股份制银行的发行数量占比和资金规模占比分别为25.2%和34.2%。城市商业银行发行数量占比和资金规模占比分别为30.0%和9.9%。

投资期限微幅缩短，收益率持续攀升。2013年11月银财产品投资期限微幅缩短，人民币普通类产品的平均投资期125天，环比缩短3天。融资环境趋紧推高了市场利率，2013年11月下旬以来，短期SHIBOR利率持续走高，受此影响，国债市场几近遭遇崩盘式下跌。银行理财产品收益率节节攀升。

从期限结构来看，2013年11月人民币普通类产品收益率曲线较2013年

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

10月上移。除7天理财产品之外，各期限理财产品收益率全线飙升。14天理财产品的收益率上升幅度最大，达到4.41%，环比上升了37个基点。3个月理财产品的平均收益率攀升至5.19%，1年期产品的平均收益率达到5.50%。

银行理财合作模式"新玩法"。泛资产管理时代，商业银行通过与其他金融机构的强强联合来发展理财业务的方式渐趋主流，"银信"、"银基"、"银证"以及"银银"模式可谓耳熟能详。伴随基金、券商及保险系资产管理公司的纷纷设立，商业银行与专业资产管理公司合作的"银资"理财模式日趋普遍。临商银行推出的"'惠商财富盈—惠盈'系列人民币"产品，将理财资金委托上海国泰君安证券资产管理公司进行运作。中国邮政储蓄银行发行的"财富债券2013年第192期"及"财富债券2013年第203期"理财产品则分别委托中再资产管理公司及平安资产管理公司成立定向资产管理计划，将理财资金100%投资于他行协议存款。可见选择与实力雄厚的资产管理公司合作已成为缺少资产管理经验的中小银行发展理财业务的重要途径之一。然而，无论是商业银行与券商系资产管理公司还是与保险系资产管理公司的合作，均未曾逃出"银信"这一传统模式的基本路径。

2013年11月到期收益最低产品花落招商银行。2013年11月，共统计到1607款理财产品到期，没有出现零负收益产品。获得最高收益的产品是平安银行发行的"'聚财宝'结构类201210期人民币理财产品"，到期收益率为9%。该产品于2012年11月21日发售，投资期限为1年，挂钩通信行业H股（中国移动、中国电信和中国联通）。除此之外，4款非结构化产品获得7%的次高收益，包含中国银行的两款"中银稳富人民币理财计划"、兴业银行的"万利宝—私人银行类理财产品"及富滇银行的"'富浪稳健'WJ1205"。

获得最低收益的产品是招商银行发行的"招商银行焦点联动系列之汇率表现联动理财计划"（代码为104122与104155），投资期限均为3个月，到期实际收益为0.4%。挂钩标的为澳元兑美元汇率，产品结构为"期间向下触碰型"，由于投资期内澳元汇率未能达到障碍价格，产品到期仅获得最低收益。

资料来源：段雅丽. 银行理财产品跟踪［J］. 财富管理，2013（11）.

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第二章　个人投资理财规划

案例导入

月薪 2500 元的个人理财规划

沈阳的赵先生是一名刚从校园里出来的大学生，24 岁，做外贸销售工作。虽然刚工作不久，收入不是很高，但是赵先生还是对个人理财比较感兴趣。据小赵介绍，他的基本经济情况如下：月工资收入为 2500 元（有三险一金：养老保险，医疗保险，失业保险，住房公积金）；月兼职收入：500 元（每月上下浮动 100 元）。每月减掉各种支出 400 元后，大约结余 2500 元。由于工作年限短，他目前只有 15000 元的活期存款。赵先生感觉个人的工作前景还不错，2010 年收入可能在 6 万元左右。他本人的中期理财目标之一是在 5 年内买套房子，房子的基本要求是：价格为 5300 元/平方米左右，面积不超过 100 平方米的舒适住宅。

为了让小赵在比较稳妥的前提下又能相对取得较高增值的理财目标，请你为他量身定做一份简要的理财规划建议。

资料来源：全景网，http：//www.p5w.net/money/lcal/200903/t2230808.htm.

第一节　客户信息的收集与整理

理财规划师为客户制订的理财方案是否适合客户的实际情况，关键取决于理财规划师是否对客户财务信息、与理财有关的非财务信息等有充分了解。收集、整理和分析客户的财务信息和与理财有关的非财务信息，是制订理财方案的关键，如果

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

无法得到客户全面的信息或得到的是虚假资料，将会影响理财规划的进行。

一、收集客户信息

（一）客户类型的划分

在理财规划过程中，理财规划师面对的客户有着不同的文化、教育和社会背景，这些因素无一不影响着客户个人的投资观念和财务目标。

在此主要介绍依据客户的不同心理特征进行目标市场细分的理论和模型。很多学者以客户性格、生命周期和行为为依据形成了不同的客户市场分类理论，以下将介绍其中较为著名的三个理论。根据这三个理论和模型，理财规划师均可以将自己的目标客户群进行细分，针对每类不同的客户有针对性地设计不同的沟通和服务模式。

1. Phillips 和 Bergquist 的客户个性偏好分析模型

客户个性偏好分析模型提出四种类型的客户个性特征如表 2.1 所示。这种划分方法十分简单明了，有利于理财规划师将客户归类。

表 2.1　客户个性偏好分析模型中的四种客户类型

客户类型	性格特征
现实主义者	实事求是、仔细、客观、有节制、独立、理性、量化分析问题、准确、精细、有条理、理论性、系统性、善于反省、拘谨、保守、明智、彻底、有序、节约、谨慎、讲究方法、注重细节、耐心、善于分析
理想主义者	个性化、友善、大方、信任他人、积极上进、敏感、情绪化、相信直觉、仁慈、善于接受新事物、热情、专注、谦虚、想象力丰富、有培养的、有用的、有同情心的、合作、忠心、开放、愿意协助、乐观、有回应、善良
行动主义者	有野心、愿意竞争、主动、积极行动、有目标、自信、自傲、行动迅速、有决心、精力充沛、愿意承担风险、强硬、果断、有回应、热切、充满热情、有组织能力、有进取心、有控制能力、勇敢
实用主义者	有灵活性、综合的、无限制的、多样化、合作、因地制宜、明智、试探的、易相处、适应性强、友善、喜欢社交、谦虚、有见地、有创造性、谦让、有洞察力、权衡利弊的

2. 荣格模型以及 Keirsey 和 Bates 模型

卡尔·荣格是现代精神分析学的创始人之一，在《心理分类》（Psychological Types）一书中，他将人的不同时期用四种基本的类型来概括，分别是直觉型（Intuitor）、思想型（Thinker）、内在感应型（Feeler）及外在感应型（Sensor）。此外，David Keirsey 和 Marilyn Bates 根据荣格 1920 年的理论在 1984 年出版了《请理解我》（Please Understand Me）一书，将个人性格划分为八种类型，并采用非技术的语言来描述。相对于荣格当年的理论，八种类型更简单易懂。荣格模型以及

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

Keirsey 和 Bates 模型的个人心理类型特征如表 2.2 和表 2.3 所示。

表 2.2 荣格模型中四种心理类型的简略特征描述

类型	典型行为	衣着特点
直觉型	高尚但有些冷漠、客观； 常常改变主意或离题； 有丰富想象力； 在做决定和解决问题时有新思路并付诸行动； 不会在原有项目上止步不前，对新的项目更有兴趣； 行动时会将未来可能发生的事情考虑在内	难以预测； 常常变换衣着式样，并且按照自己的理念和想象选择十分新潮或是十分过时的穿着
思想型	工作认真有效率，但形象黯然，说话语调缺乏变化； 对表达要点简单陈述； 工作有序、办事准确； 与人谈话时会询问交谈次序； 对解决问题和做决定有相当兴趣，同时谨慎地分析和权衡数据	保守、正式； 服饰搭配协调但缺乏色彩和新意
内在感应型	热情友善，有时过于热情； 处理问题时有时不能区分工作事务、个人事务； 有时会询问别人的福利状况； 喜欢交谈，在做决定之前希望征求每个人的意见	着装十分个性化，随意选择，常常出人意料； 喜欢色彩鲜艳、非正式的衣服，有许多自己喜欢的设计感性的服装
外在感应型	态度粗鲁且多变化； 说话直接，目的明确，希望别人和自己行动一致； 习惯打断别人的话题和控制谈话内容； 办公室杂乱无章； 无耐性； 通常独自决定一件事情，不喜欢考虑他人的意见	休闲而简单的服装设计受到他们的欢迎； 希望穿着整洁而不夸张

表 2.3 Keirsey 和 Bates 模型中对六种心理类型的特征描述

外向型	内向型	感官型	直觉型
喜欢社交、见识广博、外露的、知识广泛、相互作用、消耗精力、对外部事物感兴趣、人及关系多样化	不喜欢社交、低沉、内敛的、知识精神、独立集中、保留精力、对内心作用有兴趣、人际关系有限	经验主义、看重过去、现实主义、卖力的、实际的、实事求是、讲究效用、看重事实	相信感觉、着眼未来、投机主义、有灵感的、可能性、好高骛远、花哨的、幻想主义
思考型	**感觉型**	**理智型**	**感知型**
客观的、有原则、政治观念、法律观念、有准则的、非个人的、公正、分门别类、标准化、批判的、善于剖析、有所分配的	主观的、重价值的、社会价值、情有可原、亲密的、个人的、仁慈、统一协调、非标准化、赞扬的、有同情心、全心全意的	安定的、决定的、一成不变、事先计划、生活循规蹈矩、封闭的、目标明确、有计划、完整的、目标坚定、全神贯注、匆忙的、要求立即行动	不确定的、渴望获得更多信息的、灵活的、行动中随时调整、考虑各种选择、寻找财富、自由自在、突然发生、尝试的、允许新的事件出现、时间充裕、对事态静观其变

3. Aspell 的九类分析模型（Enneagram Model）

Aspell 认为，性格特征模型是 21 世纪以来的杰出成果，每一种类型的人都有着其独有的特征和性格，学者根据它们之间沟通方式的不同将其加以区分，如表 2.4 所示。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

表 2.4 性格特征模型中客户沟通风格的主要特征

类型	沟通方式的主要特征
完美主义者	通常要求判断事物的是与非。 用权威的口气发表意见，指出应该做什么和不该做什么。 说话坦率，直接说出心中所想，用词准确、简洁。与之交往的人会感到其有些过于说教和霸道。他们在生气时会与人争吵不已。 追求完美，在工作时会询问："这件事的处理顺序是什么？""接下来怎么做"、"这方面有什么条款和规定？"等问题
关怀主义者	在沟通时话题总是围绕着别人的需求，并希望了解如何可以帮助别人，很少谈论自己的需求。 谈话时热情而友善，会对交谈者表示赞扬、奉承或提出建议。非常关心交谈者的需要和感受，喜欢面对面地与对方亲密交谈。 常常问这样一些问题："这对别人有帮助吗？""这样做会影响员工的士气吗？"
成就主义者	喜欢劝说别人，做事追求成果。 希望给别人留下成功者的形象。在追求成功的过程中，争取每一次宣传自己和自己做事方法的机会。 说话果断而肯定，精力充沛。 常问的问题也有较强的个人风格，多数与成就有关
创造主义者	谈话的风格相当个性化； 对自己的感觉相当敏感，并且情绪化
观察主义者	谈话的内容常常与概念和理论有关；可以将较长的谈话内容有机地组织成有条理和合乎逻辑的观点。 说话时的用词简洁而明确，很少说无用的内容；很少长篇大论或在细节上吹毛求疵，而是紧扣重点，并且能够对不同的事例进行总结和概括。喜欢将不同的事物联系起来解释和比较。 一般智商很高，常常询问以下问题："这一观点的理由是什么？""这一结论符合当前假设吗？"等
集体主义者	在谈话中常常强调义务和传统； 非常注重自己的言谈，以确保自己的语言符合场合和气氛； 清楚所在组织的缺点，但对是否提出批评犹豫不决，在和内部人员交谈时，十分友善，但在与外部人员交流时却十分谨慎； 常问的问题是："您的义务和责任是什么？""什么人值得我们信赖，并将会为组织努力地工作？"等
欢欣主义者	热爱生活，喜欢谈论愉快的事情。 喜欢闲谈，反应敏捷，一般以积极的态度看待事物。在谈话时，常常讲述轻松的小故事，给他人带来快乐。 常问的问题有："我们怎样才能满意，如何享受工作？""我们怎样才能保证有一个好的结果？"等
挑战主义者	常常讨论有什么样的能力和力量才可以有成就。 说话坦率，直接说出心中所想。 谈话方式有些粗鲁，对不明白或不喜欢的事物，他们会直接表达出来。在谈话中，他们常常不自觉地对他人发出命令或禁止指示，语气肯定且自信。 常问的问题是："谁负责这件事？""我的权利是什么？"等
接受主义者	谈话时，喜欢谈论无争议且不会引起不满的话题。 性格随和，用平静温和的语言讲话。由于其轻松和实事求是的沟通态度，别人在和其谈话时感到放松。讲话平和，不会特别强调重要的事情。 常问的问题是："我们如何协调彼此之间的不同意见？""矛盾的根源是什么？"等

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

（二）信息的分类和内容

1. 事实性信息与判断性信息

客户信息可以分为事实性信息与判断性信息，表 2.5 列示了不同类型信息的内容。

表 2.5 不同类型信息的内容

事实性信息	判断性信息
客户个人档案：姓名、年龄、性别、婚姻状况、就业情况等	风险态度
工资收入与支出	投资偏好
金融投资金额	目标陈述
所拥有的房产信息	兴趣爱好
其他	其他

事实性信息与判断性信息最主要的区别是：事实性信息由数字表示，不需要理财规划师做出判断；而判断性信息则需要理财规划师做出程度判断。可见，为了了解客户的判断性信息，往往需要理财规划师设计出一系列问题，通过客户对这些问题的回答来归纳和总结出所需要的信息。

2. 个人信息和宏观经济信息

（1）个人信息。包括客户的社会地位、年龄、投资偏好等以及客户的收支状况、资产负债情况等非财务与财务两方面的信息。

（2）宏观经济信息。理财规划师提供的理财建议与客户所处的宏观经济环境有着密切的联系。如果一国调整其宏观经济政策，理财规划师推荐的投资产品分配比例可能就要进行相应调整。所以，掌握宏观经济信息对理财规划师而言十分重要。

一般来说，影响理财规划师工作的宏观经济信息主要包括国内生产总值、失业率、利率和汇率、物价和通货膨胀率、国债发行、税收和社会保障制度等方面。由于宏观经济信息内容广泛，且有些官方数据有时并不完全适用于个人，所以理财规划师在使用宏观经济信息时，应注意甄别和判断，以确保理财方案的客观性和科学性。

3. 财务信息与非财务信息

（1）财务信息。财务信息包括客户目前的收支情况、资产负债情况和其他财务安排以及这些信息的未来变化状况。财务信息是理财规划师制订理财计划的基础和根据，决定了客户目标和期望是否合理，以及完成理财规划计划的可能性。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

【分析 1】

对于拥有投资资金 100 万元的客户，期望在 1 年内有 20 万元的投资收益，即以年收益率 20%为投资目标，这是合理的。但如果一个仅有 10 万元投资资金的客户也希望实现同样的目标，那就必须承受巨大的投资风险，因为以 200%的年投资收益率为目标在一般情况下是不合理的。

（2）非财务信息。指除财务信息以外与理财规划有关的信息，包括客户的社会地位、年龄、投资偏好、健康情况、风险承受能力和价值观等。

【分析 2】

续【分析 1】，如果客户是风险偏好型的投资者，而且有着极强的风险承受能力，理财规划师也可以根据其需要以 200%的年收益率作为目标制订投资计划。但如果客户是保守型的投资者，要求投资风险为零，则对于该客户而言，即使是 20%的年收益率也是难以实现的。

（三）客户信息的收集方法

1. 初级信息的收集方法

初级信息指只能通过与客户沟通而获得的客户的个人资料。理财规划师与客户会面时对其个人资料的收集仅仅通过交谈是远远不够的，通常还要采用数据调查表来收集信息。由于数据调查表的内容较为专业，可以采用理财规划师提问，客户回答，理财规划师填写的方式进行。如果由客户自己填写调查表，在开始填写之前理财规划师应对有关的项目加以解释。

2. 次级信息的收集方法

次级信息一般不需要理财规划师亲自收集和计算，而是可以通过政府部门或金融机构公布的信息而获得宏观经济信息。

（四）客户数据调查表的设计和填写

理财规划师可以通过数据调查表的方式收集客户信息，它是最主要且最有效的方式。理财规划师在设计数据调查表前，应充分全面地了解客户的财务信息和非财务信息，根据客户的类型设计不同的客户数据调查表，获取相关的客户数据。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

1. 个人信息

个人信息中的内容最为简单也最为基础，但却是数据调查表中不可或缺的内容。主要包括姓名与性别、职业和职称、出生日期和地点、健康状况、子女信息、联系方式等。表 2.6 是一份客户个人信息调查表，基本涵盖了需要了解的客户个人信息。

表 2.6 客户个人信息调查表

项 目	本 人	配 偶	其他成员
姓名			
性别			
出生日期			
出生地点			
参加工作时间			
职业			
职称			
工作单位			
工作安全程度			
退休日期			
婚姻情况（已、未、离、再）			
健康状况			
家族病史			
家庭病史			
家庭住址			
单位地址			
家庭电话			
单位电话			
移动电话			
电子邮件			

2. 财务信息

客户财务信息需要在理财规划师的指导下认真填写，它是数据调查表的重要内容，同时也是理财规划师编制客户现金流量表并进行相关分析的基础。客户的财务信息主要包括客户的收支情况、资产与负债情况、社会保障信息、养老基金安排、风险管理信息、遗产管理信息。以客户收支情况为例，数据调查如表 2.7 和表 2.8 所示。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

表 2.7 收入状况调查表

目前年收入	本人	配偶
应税收入		
1. 工资、薪金所得		
1.1 工资、薪金		
1.2 奖金、年终加薪、劳动分红		
1.3 津贴、补贴		
1.4 退休金		
2. 利息、股息、红利所得		
2.1 利息收入		
2.2 股息、红利所得		
3. 劳务报酬所得		
4. 稿酬所得		
5. 财产转让所得		
5.1 土地、房屋转让所得		
5.2 有价证券转让所得		
6. 财产租赁所得		
6.1 不动产租赁收入（房屋收入）		
6.2 动产租赁收入		
7. 个人从事个体工商业生产经营所得		
8. 对企事业单位的承包、承租经营所得		
9. 特许权使用费所得		
9.1 专利权使用费收入		
9.2 商标权使用费收入		
9.3 著作权使用费收入		
9.4 专利技术使用费收入		
10. 偶然所得		
应税收入合计		
免税合计		
免税收入合计		
收入总计		

表 2.8 支出情况调查表

生活开支类型	本人	配偶	其他成员	总计
住宿费用				
汽车费用				
个人费用				
教育费用				
生活费用				
医疗费用				

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

续表

生活开支类型	本人	配偶	其他成员	总计
娱乐费用				
交通费用				
家具费用				
法律费用				
税额				
偿还贷款支出				
养老金支出				
保险金支出				
储蓄/投资承诺				
其他				
支出总计				
盈余/赤字				

3. 判断性信息

判断性信息的主观性较强，对理财计划相当重要，理财规划师通过与客户交流沟通后，指导客户填写关于此类信息的数据调查表，并对得到的数据信息认真分析。这类信息主要包括：客户的投资需求和目标、客户风险偏好、客户财务价值观以及理财目标。以客户的投资需求和目标为例，数据调查如表 2.9 所示。

表 2.9 投资需求与目标

项 目	期望达到、保持或需要的数量或比率	重要性（特别重要、重要和一般）
现金准备	人民币（元）	
综合投资需求	年收益率（%）	
证券投资需求	年收益率（%）	
基金投资需求	年收益率（%）	
保险投资需求	年收益率（%）	
国债投资需求	年收益率（%）	
支出目标 1	元	
支出目标 2	元	



如何确定会谈日期

在确定会谈日期时，尽量不要使用模糊措辞，切记告诉客户具体的日期，以防止弄错会谈时间。如可以这样告诉客户会谈时间：2014 年 5 月 20 日，也就是星期二，上午 10 点整。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

（五）会谈前的准备

理财规划师在与客户进行会谈之前，应做好以下准备。

1. 时间、地点的安排

（1）确定会谈日期。正式会谈前，客户会通过一定的方式与理财规划师所在机构取得联系。理财规划师如若确定会谈，首先需要确定会谈日期。

（2）选择适当的会谈地点。一般而言，理财规划师应将会谈地点定在理财规划师所在机构，使客户对理财规划师所在机构有一个具体的切身感受。客户能否选择购买理财规划师所在机构的服务，很大程度上取决于客户是否对理财规划师所在机构有信心和信任。

另外，如果客户在会谈中需要了解其他问题，理财规划师可以较容易地为客户出示相关资料。在确定了理财规划师所在机构为会谈地点后，还应该根据客户拟好前来会谈的人数具体确定会议室，最好不要将办公室确定为会谈地点，具体的会谈场所应在理财规划师所在机构的会议室，这样可以避免受外界干扰。

当客户进入办公室或会议室时，有经验的理财师会对如何就座做一定的安排。一般而言，理财师坐在办公桌的后面和客户面对面地进行交谈比较常见。但这种坐法可能会使客户产生忐忑心理，而且理财师如果用画图来解释一些概念时，不能同时展示给客户看，减弱了画图的效果。所以，比较理想的坐法是理财师坐在客户的右手边，如果条件允许的话，用小圆桌来代替大办公桌更为理想。如图 2.1 所示。

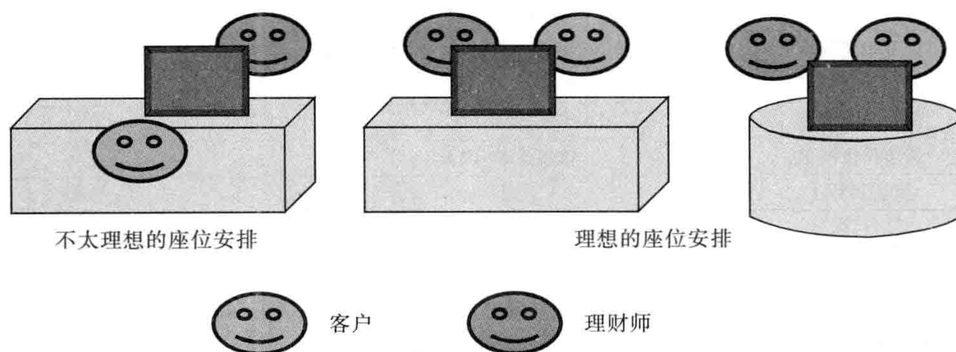


图 2.1 会谈座位安排

（3）预测会谈时间。会谈之前，理财规划师应对会谈可能持续时间（包括谈话和可能请客户填写各类表格的时间）进行预测，并将情况告知客户，以便客户合理安排其他事务，保证谈话的顺利进行。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

2. 会谈内容的安排

在与客户进行会谈之前，理财规划师应尽量拟定书面提纲，确定和预测谈话内容，并确定将要谈到和可能谈到的问题的先后顺序。唯有如此，才可以在谈话过程中处于主动地位，不偏离主题，从而能够提高谈话的质量，取得理想的效果。具体说来，理财规划师在以下方面应拟定初步会谈提纲，并据此确定会谈的步骤和程序，如图 2.2 所示。

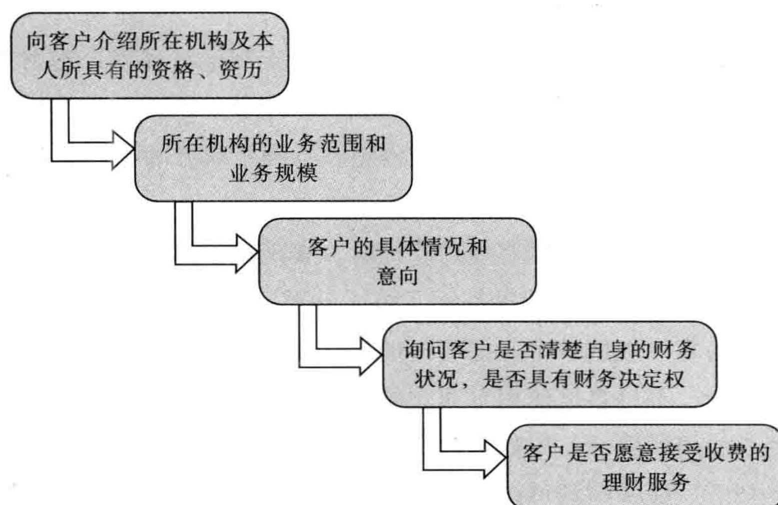


图 2.2 会谈的步骤和程序

3. 辅助资料的准备

（1）准备好会谈所需的介绍性资料。介绍性资料主要包括所在机构的宣传和介绍材料、所在机构的营业执照副本复印件、所在机构从事理财业务的许可文件或证件、理财规划师个人职业资格文件和相应标识以及理财方案样本等。这些文件有助于客户加深对理财规划师所在机构及理财规划师本人的了解，为建立客户关系奠定基础。

（2）通知客户需要携带的个人资料。个人资料主要是和理财规划有关的财务资料，如股票或债券相关凭证、保险单、纳税凭证等。为防止丢失，理财规划师应提醒客户携带复印件，不要带原件。

（3）准备好记录所需的相关文具。在与客户会谈的过程中，理财规划师进行记录或者进行事后的总结可以保证理财规划师在分析资料、制定和评估理财方案时有据可依，同时也体现出理财规划师的专业形象。所以，在会谈前，理财规划师应准备好相关文具，以备记录使用。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

二、有效沟通的技巧

客户能否委托理财规划师所在机构为其提供理财服务，很大程度上取决于会谈效果。所以，理财规划师在与客户进行会谈前应做好充分的准备，对会谈中可能涉及的问题要做到了然于胸。

（一）确定谈话内容的顺序和步骤

1. 切忌“单刀直入”式的谈话方式

有的理财规划师在客户来咨询时就向客户介绍宏观经济环境、理财规划技术等知识或是询问客户的财务目标。这种做法往往并不明智，可能会使一些敏感的客户感觉比较唐突并有压迫感，甚至感到受了侵犯，不利于双方的进一步沟通。

2. 创造轻松的谈话氛围

大部分客户在第一次进行理财规划咨询时，表现得很谨慎、紧张。因为他们对未来的财务目标和自身的财务状况都不了解，甚至不清楚什么是理财规划。此时，理财规划师就要为客户创造一个友好轻松的谈话氛围。比如与客户讨论，给客户较多发表意见的机会；不过多地使用专业化的语言，不过多地讨论专业问题；从客户感兴趣或者关心的问题展开，比如可以谈论客户的家庭、工作、子女等，也可以询问客户的投资经历。这些问题可能与理财规划没有直接联系，却可以放松客户紧张的情绪，同时使客户形成对理财规划师的认同感，感觉到理财规划师真正关心的是客户本身，而不仅仅是关注其财务和投资状况。

3. 适时转入正题

当客户进入谈话状态之后，理财规划师应立即将谈话的重点转移到与理财规划有关的问题上来，要尽量控制双方的谈话内容，确保不要偏离会谈的主题，尽量在预定的时间内获得尽可能多的信息。

4. 简单概括

在会谈过程中，理财规划师的谈话应该具有逻辑性，最好在转入正题时，将需要讨论的内容向客户进行简单介绍，以保证客户能够有一定的时间进行思考。

（二）提问的技巧

1. 提问的几种方式

（1）开放式的提问。这种提问方式要求客户详细描述事件或表达自身的意见，并给出原因和结果。比如：“您目前对自身的财务状况有何看法？”

（2）封闭式的提问。这种提问方式只需要客户回答事实性的信息，或者在

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

"是"、"不是"与"不知道"三个答案中选择一个。比如，"您是否聘请了他人来为您管理或维护资产"等。有一些问题，可能难以直接选择"是"或"否"，则可以让客户自己具体描述一下事实或情况作为补充。

（3）重申式的提问。此类问题的作用是确认客户对前一问题的回答无误并对自己的答案负责。比如，"您提出在投资计划中不希望采纳股票投资的方式，是吗？"

采用开放式的提问可以给客户更多的选择。比如，可以问客户这样的问题："能否讲讲您现在的投保情况"，而不是问"您现在的投资中有生存保险、死亡保险或是年金保险吗？"显然，后一个问题客户常常只会用"有"和"没有"来回答，而前一个问题可以使客户发表更多的意见，理财规划师能够获得更多信息。

2. 提问时应该注意的问题

（1）如果客户对问题的回答十分含糊，以至于容易引起误解，那么理财规划师就应该在适当的时候重复问题。但是，有些客户对重复的问题可能会有反感心理，这时可以改变提问的方式，如改变问题的语言结构。比如，询问客户对投资的风险偏好程度就可以有两种提问方法：①"××公司的股票有着较高的升值潜力，但目前价格波动较大，您是否愿意在投资组合中选择该公司的股票？"②"您对股票选择的标准是什么？您在以往的股票投资中选择过成长型但风险较大的股票吗？"

（2）有些客户习惯于按自己的思维表达意见，常常口若悬河，不着边际。对于这样的客户，理财规划师可以提醒客户注意减慢说话的速度，集中谈话的议题，以免浪费时间。但不可否认的是，这样的"提醒"往往会让客户感到不太礼貌，或受到侵犯。因此，学会有效地引导客户的谈话议题对于理财规划师而言也是一项重要的技巧。

（3）理财规划师可以用录音机将整个会谈记录下来，以便事后进行整理，录音一般要经过客户的同意。同时也应该在事先准备好的信息收集表上做一定的记录。

（4）用中等的语速与客户交谈，吐字要清晰，否则可能引起误解。此外，理财规划师的说话态度要尽量友善，切不可对客户大声喊叫，这会彻底损害理财规划师和公司的形象。

最重要的一点是，在面谈过程中，理财规划师要学会做一个积极的倾听者。仅仅是向客户提问合作信息并记录在理财规划咨询中是远远不够的。理财规划师除了仔细倾听客户的回答外，还应该在适当的时候对客户的回答进行

> 拿破仑·希尔说："专心听别人讲话的态度，是我们所能够给予别人最高的赞美。有效的沟通是自己只说 1/3 的话，把 2/3 的话留给对方去说，然后倾听。"

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

总结和评论。恰到好处的总结和评论，能使客户感到理财规划师确实是在认真地收集有关信息，对客户及其时间给予了足够的尊重。

案例 2.1

客户："我在××公司购买了财产保险，但估计明年该公司的收费将会上升。"

理财规划师："是吗？为什么呢？"

客户："嗯！我们住的单元现在有许多裂痕，事实上，我和我的妻子正在考虑是否要换住处。"

理财规划师："原来是这样，请问现在该公司的财产保险收费是多少？"

客户："目前的保险费是每年 500 元。"

理财规划师："好的，我们在进行财务规划的时候会考虑这一因素。请问您对目前的投资状况满意吗？"

客户："我在股票市场上有一些投资，但现在的市场行情不太稳定，有许多像我这样的投资者都蒙受了损失。"

理财规划师："哦，这么说您是希望持有一些收益更加稳定的投资，是吗？"

客户："是的，我不想总是为可能出现的损失担心。"

【案例分析】

上例中，客户可以感觉到，理财规划师是在仔细倾听他的诉说并理解他的期望和目标。需要注意的是，一个积极的倾听者应懂得如何不打断客户对问题的回答或表述，以免影响客户的思考过程。所以，理财规划师应该在客户停顿时，进行适当总结或提出新的问题。

资料来源：陈红. 理财规划 [M]. 北京：中国财政经济出版社，2010.

（三）非语言沟通的技巧

除了语言沟通技巧以外，理财规划师和客户之间非语言的沟通也是非常重要的。非语言的沟通是指面对客户时理财规划师除了语言以外的表现，即身体语言，它包括理财规划师的眼神、面部表情、身体姿势、手势等。

身体语言在理财规划师与客户的沟通中占有很重要的地位，一半以上的信息是通过这种方式传递给客户的。良好的说话习惯和姿势可以帮助理财规划师获得更多的信息。反之，一些随意的动作很可能引起客户的反感，从而丧失合作机会。所以，在面对客户时要注意以下几点：

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

1. 衣着整洁大方

一般来说，男性理财规划师应穿西装，并佩戴合适的领带；女性理财规划师穿着应当庄重，可以穿裙子，但不宜穿超短裙，衣服胸口不宜开得太低。

2. 与客户保持适当的距离

因为与客户初次会谈，并不熟悉，所以不要坐得太近。除了为研究专门问题的需要外，最好与客户面对面而坐。

3. 表情放松，保持微笑

交谈过程中要表情放松，无论是否同意客户的观点，尽量保持微笑。当客户提到不愉快的经历时，要表示理解和同情。

4. 眼睛注视客户

交谈时眼睛要注视着客户，切不可东张西望。交谈时眼睛注视客户表示在专心倾听，体现的是对客户的尊重。左顾右盼和低头看其他东西会给客户留下不专心的印象，无形中增加了双方沟通的难度。

5. 保持正确的坐姿

保持直立的坐姿，这能够使客户感到理财规划师的专业形象。相反，如果理财规划师随意斜靠在沙发上或跷着二郎腿，客户会对理财规划师的专业产生怀疑，甚至对理财规划师失去信心。

6. 动作适宜

理财规划师在表达自己的意见时，可以适当地使用手势，但不可幅度太大，更不要做出奇怪动作，要避免弹指、挖鼻孔或掏耳朵等一些不礼貌的动作。

7. 在会谈过程中不要有过多的多余动作

有人认为，理财规划师在与客户会谈过程中，绝不能有耸肩行为，这对客户是相当不礼貌的。本书认为这并不是绝对的，比如在会谈过程中谈到一个比较幽默的故事时，理财规划师适当耸肩也并无不可，但要面带微笑。这样不仅可以缓解一直正襟危坐产生的紧张感，还可使客户产生一定的亲切感。当然，理财规划师不能做出过多的耸肩动作，耸肩的动作幅度也不要太大。

（四）措辞的合规性与语言运用的专业化

理财规划师作为提供金融服务的专业人员，在与客户交谈时应使用专业化的语言。在提供建议时对投资报酬率等财务指标不应该给出过于明确的承诺，避免承担不必要的法律责任。由于理财规划师为客户提供建议时语言要求极为严格，所以应尽量避免歧义。以下是口头表达几个常用的要点，如图 2.3 所示。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

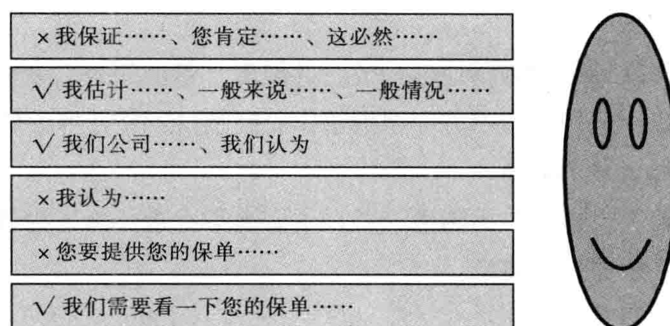


图 2.3　会谈中的措辞

1. 与客户会谈时应使用“我们”

理财规划师与所在机构之间是职务代理关系，理财规划师是代表所在机构与客户打交道。所以，除非与客户之间谈到私人问题，或介绍自己的职业资格或执业经验等个人情况，或以自己为例说明问题，理财规划师在业务中应使用“我们”，而不是“我”。“我”是指理财规划师本人，而“我们”是指理财规划师所在机构。

2. 不要使用具有承诺性质的措辞

“保证”、“肯定”、“必然”等具有承诺性质的措辞，在法律上具有约束力。如果客户将来因投资而产生损失，或未达到理财规划师所承诺的收益，当客户有证据证明理财规划师曾经使用了这些措辞，理财规划师所在机构可能会被追究法律责任，或者信誉会受到影响。所以，理财规划师在与客户会谈或给客户出具理财建议时，应根据情况使用“估计”、“可能”和“一般情况下”等相对有余地的措辞。

3. 不得有直接或间接贬损其他机构或理财规划师的言语

在需要对比自己所在机构与其他机构的以往业绩、专业人员数量和市场知名度时，一定要使用客观的数据或有明确依据的事实。对于其他机构或理财规划师的劣势，尽量少用评价性的语言，以免给客户造成贬损其他机构或理财规划师的印象。

4. 不使用带有命令性的言语

在谈到客户需要做什么时，可以换个角度或换个语态来阐述，避免生硬或使客户有一种被命令的感觉。如不要较多使用“您要提供您的保单”、“您必须向我们提供真实信息”等，而可以说“我们需要看一看您的保单”、“我们制定的理财方案是否适合您的实际情况，关键取决于我们所掌握的您的信息是否准确，所以关于您的真实信息对我们至关重要”。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

案例 2.2

张先生是一位职业的理财规划师，其客户主动要求购买保险。此客户是一位刚刚结婚的 30 岁女性，与先生一样都是工薪阶层，并打算明年要小孩。她提出一年的保险支出预算在 1 万元之内，她的要求很明确，就是要选择养老保险。如果是养老保险，这笔单子很容易成交，但是张先生根据她家的情况建议她更应该考虑保障型险种。像这样的家庭，先生是主要的经济支柱，首先应该对先生进行保障，而非养老保险。从他们未来的孩子考虑，重点应该是先生要具备足够多的保障。作为养老保险，对目前家庭来说并不重要，因为家庭结构尚未完整，如果她的先生发生了意外，她的养老保险投保一定是难以为继的。

而这位年轻的太太却不认同张先生的建议与规划，她认为首先设想她先生会发生意外是非常不吉利的，她难以接受。另外，她担心周围人会误会自己，认为自己过于自私，好像这些都是为了自己的利益，而不是为了这个家庭，她会深深地自责。她和目前很多大众一样存在着保险意识上的误区，更侧重于储蓄型的保险，认为这更踏实安心。张先生为她做的规划不是她想要的。

【案例分析】

在与客户的交流中，经常会遇到客户的理财意识较落后，有被社会大环境误导的情况。如何在较短时间里帮助客户正确理解理财的理念和意识，是比较困难的。如何消除案例里那位年轻太太的侥幸心理呢？在与客户沟通时不要把自己的想法强加给客户，而是要理解和认同对方，切忌开门见山地表示反对客户的想法。在语言上我们可以这样表示："我了解您的感受"、"当初我和您想的一样。"客户的考虑是正常的，但正常的想法不一定是正确的。我们表达自己观念的态度应该是委婉和明确的。比如为案例中年轻太太的家庭保险设计一个综合配置，既满足客户的养老需求，又可以涵盖客户现阶段所急需的保险保障，对案例中这类特别在意养老需求的客户，我们在认同和理解的基础上，要着重加强对其保险保障意识的培养。

案例中这位年轻太太对隐藏风险的侥幸心理还是很有代表性的。如何更好地消除或减弱这种心理，对于每一位理财规划师而言都是一个考验。在与客户交流中发现自身与客户存在认识上的偏差时，不要马上否认客户的观

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

点，而是要站在客户的立场上，要让对方感到我们尊重和理解他。在这个案例中，在和客户沟通时，不要用“您错了，您不懂”、“这是您观念的误区”等语汇，我们应该为她讲述及比较养老和保障的关系（保障是生活的基础，有了保障才有养老）。有了保障，才能解决后顾之忧。

资料来源：陈红．理财规划［M］．北京：中国财政经济出版社，2010.

第二节　客户财务状况分析

在对客户财务信息进行充分了解的基础上，理财规划师需要编制客户的个人资产负债表、个人现金流量表和家庭收支预算表（详见本节后续内容）。

在编制家庭财务表的基础上，理财规划师据此对个人财务进行深入分析。既要分析客户的静态财务状况，也要分析客户的动态财务状况，并把握客户财务状况的变化趋势，从而找出优化客户财务状况的措施，提出客观、合理和科学的理财方案，最终实现客户的理财目标。

案例 2.3

李先生家庭是一个处于成长期的三口之家，家里有房子，生活比较殷实。李先生 43 岁，是供销科的科长，年收入 12 万元左右；李太太 42 岁，是大厦的一名售货员，年收入约为 2.5 万元。他们有一个刚上大学的儿子，且双方父母都有住房，李太太的父母有医保和退休金，李先生的父母在农村，所以经济上基本上不用他们操心。家里有 50 万元的现金存款，其中的 5 万元是活期存款，其余为定期存款和投资工具。有两套房子，一套由李太太的父母居住（因他们原来的房子已经拆迁，现在的房子还有几间房间是空着的），另一套自己居住的，120 平方米，市值 70 万元，但用李先生的公积金贷款 20 万元，月还款 2000 元，要到 2018 年还完。年支出 7.4 万元（包括通信费、上网费等），家庭除了 20 万元的负债之外，并没有其他的负债。

李先生的家庭财务状况如何？

资料来源：郭秀兰，王冬吾．个人理财规划［M］．成都：西南财经大学出版社，2011.

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

一、个人/家庭财务报表与企业财务报表的区别

1. 个人/家庭财务报表的隐私性和企业财务报表的公开性

企业财务报表的编制除了要满足企业内部经营管理者的需求之外，还要满足债权人、股东、政府管理部门等相关主体的需求。但是，对于个人/家庭财务报表信息披露，它是属于居民个人的隐私，除了一些必要的情况，如金融机构授信的信用评估、财务规划师的信息需求、个人纳税规定之外，不需要向社会进行公示。此外，个人/家庭财务报表的编制也不用受到严格会计准则或国家会计，财务制度的约束。

2. 个人/家庭财务报表和企业财务报表在记账方式上的差异

在企业的会计和财务管理中，为了审慎地计量企业的资产，会计的谨慎原则要求对各个资产项目计提减值准备，如短期投资跌价准备、应收账款坏账计提、存货跌价准备、长期投资减值准备等。这些减值或跌价准备作为对相应资产项目的备抵科目，必须列在资产负债表中，作为相应资产的减项。而对于个人/家庭资产负债表就没有这么严格的要求。此外，在折旧方面，尽管家庭的自用住宅、汽车等资产也有折旧问题，但是很多时候，也不一定把折旧列入个人/家庭的资产负债表。

3. 个人/家庭财务管理更注重现金的管理

个人/家庭的财务管理几乎不进行收入或费用的资本化。如个人投资于某学历或职业培训会有助于增加他/她的人力资本，从而增加其未来收入。企业可以将这项支出资本化从而递延到未来分期摊销，而个人/家庭的财务管理一般就只有把它视为一项生活开支，而不是投资性支出。

二、个人/家庭资产负债表的编制

（一）个人/家庭资产负债表的编制

个人资产负债表反映在某一时点客户个人资产和负债的基本情况，是客户过去各种经济活动的结果。在理财规划活动中，由于客户情况千差万别，需要关注的重点也不尽相同，因此一般不对个人资产负债表的格式做具体规定，理财规划师可根据客户的情况和工作习惯进行具体的格式设计。显然，个人理财与公司理财在这一点上很不相同。

一般意义上的资产负债表可被分成资产和负债两部分，而在实际工作中理财规划师可依据客户数据调查表中与此相关的资料加以调整，编制出针对某一客户的个

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

人资产负债表。下面分别给出完整的个人/家庭资产负债表（见表 2.10）和通常情况下已婚中年客户（见表 2.11）以及未婚客户（见表 2.12）的个人资产负债表，以作参考。

表 2.10　完整的个人/家庭资产负债表

资产项目	金额（¥）	负债项目	金额（¥）
个人使用资产/自用资产		流动负债	
1. 自用住宅		1. 信用卡	
2. 家具、家电和其他家居用品		2. 电话卡	
3. 汽车		3. 应付水电气费	
4. 运动器材		4. 应付修理费用	
5. 衣物		5. 应付租金	
6. 其他个人使用资产/自用资产		6. 应付保费	
个人使用资产/自用资产小计		7. 应付所得税	
奢侈资产		8. 当期应付的长期贷款	
7. 珠宝		9. 其他流动负债	
8. 度假的房产和别墅		流动负债小计	
9. 有价值的收藏品		长期负债	
10. 其他奢侈资产		10. 住房保障	
奢侈资产小计		10.1 个人住房商业性贷款	
金融资产/生息资产小计		10.2 个人住房公积金贷款	
11. 现金		10.3 个人住房混合贷款	
12. 在金融机构的存款		10.4 个人住房商业性贷款	
12.1 人民币储蓄		10.5 个人住房商用房贷款	
12.1.1 活期存款		11. 汽车贷款	
12.1.1.1 活期存折储蓄存款		12. 装修、家具、家居用品贷款	
12.1.1.2 活期支票储蓄存款		13. 旅游贷款	
12.1.1.3 定活两变储蓄存款		14. 大额耐用消费品贷款	
12.1.1.4 银行卡存款		15. 医疗消费贷款	
12.1.1.5 通知储蓄存款		16. 其他长期消费贷款	
12.1.2 定期储蓄		17. 投资贷款（杠杆融资）	
12.1.2.1 整存整取定期储蓄		18. 教育贷款	
12.1.2.2 零存整取定期储蓄		18.1 国家助学贷款	
12.1.2.3 存本取息定期储蓄		18.2 商业性助学贷款	
12.1.2.4 华侨（人民币）定期储蓄		19. 租赁费用	
12.1.2.5 整存零取定期储蓄		20. 其他长期负债	
12.1.3 储蓄异地通		长期负债小计	
12.2 外币储蓄		负债总计	
12.3 教育储蓄		净资产	
13. 其他短期投资			
14. 债券			
15. 股票			
16. 金融信托/基金产品			
17. 金融衍生产品			
18. 管理性/商业性投资			
19. 不动产投资（比如投资型房产）			
20. 不动产投资（比如专利权）			
21. 贵金属/宝石			

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

续表

资产项目	金额（¥）	负债项目	金额（¥）
22. 人寿保险退保金额 23. 养老金/寿险保单现金价值 24. 其他金融资产/生息资产 金融资产/生息资产总计			
资产总计		负债与净资产总计	

表 2.11　已婚中年客户的个人/家庭资产负债表

日期：		客户姓名：	
资产	金额（人民币元）	负债	金额（人民币元）
现金与现金等价物		长期负债	
现金		汽车贷款	
银行存款		房屋贷款	
保险分红		长期负债小计	
现金与现金等价物小计		中期负债	
其他金融资产		教育贷款	
股票		消费贷款	
国债		中期负债小计	
企业债券		短期负债	
养老金		信用卡透支	
其他金融资产小计		应纳税款	
个人资产		短期负债小计	
房屋不动产			
汽车			
家具			
珠宝和收藏品			
其他个人资产		负债总计	
个人资产小计		净资产	
资产总计		负债与净资产总计	

表 2.12　年轻未婚客户的个人/家庭资产负债表

日期：		客户姓名：	
资产	金额（人民币元）	负债	金额（人民币元）
现金		应付通信费	
银行活期存款		应付房租	
银行定期存款		教育贷款	
其他个人资产			
		负债总计	
		净资产	
资产总计		负债与净资产总计	

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

从表 2.11 和表 2.12 可以看出，已婚中年客户由于大多工作时间较长且要抚育子女，个人资产负债表的项目较复杂；而单身年轻客户由于刚参加工作，尚未积聚大量的个人财富，负债也主要是偿还大学教育所借的贷款，所以对其个人资产负债表的设计较为简洁。

（二）客户资产负债表分析

个人资产负债表反映的是客户的总资产和总负债情况。通过对个人资产负债表的分析，理财规划师不仅可以全面了解客户的资产负债状况，而且可以掌握客户实际拥有的财富量。

1. 项目分析

（1）资产项目分析。与企业资产的定价模式不同，客户资产的价值应以当前市场公允价值为定价依据。显然，很多个人资产的当前价值与资产原始价值有时会有很大差别。如 3 年前购置的电器目前通常已经贬值大半，而多年前购置的邮品则很有可能随时间的推移而日益增值。因此，只有按照当前市场公允价值对客户资产进行测算，理财规划师才能真实客观地对客户资产进行把握。我们可以将客户资产分为三类：现金及其等价物、其他金融资产和其他个人资产。

表 2.13 客户资产分类

资产类别		资产测算
现金及其等价物		这类资产的风险很低，几乎不会产生什么损失。客户的日常消费开支一般都由这类资产来满足。通常情况下，其数额应以能够满足 3 个月开支为宜
其他金融资产		这类资产存在一定的风险但也能为客户带来较高的收益。在经济繁荣时，通过增加此类资产的持有量，客户有可能获得较高的收益；而在经济不景气时，为规避风险，理财规划师应当建议客户减少此类资产的持有量
其他个人资产	升值性资产	如房地产和收藏品。这类资产的价值随市场供求的变动而变动，具有升值潜力
	折旧性资产	如家具和汽车等。这类资产的价值一般随其使用年限的增加而降低，极少会有升值的潜力

（2）负债项目分析。负债总额等于客户总资产与净资产的差额，因此总负债通常小于总资产。如果客户的总资产小于其负债总额，则说明该客户现在的财务状况相当糟糕，理财规划师应建议客户立即采取措施来改善现状。

一般而言，可以将负债分为长期负债（5 年以上）、中期负债（1~5 年）和短期负债（1 年以下）。中长期负债反映对客户总体财富规模的要求；短期债务则反映对客户资产流动性的要求，其规模的大小也是一个需要重视的问题。短期债务一般

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

要求客户在1年内偿还，一旦客户的流动性不足，就可能引起临时性财务危机。因此，对家庭的债务状况分析应分别考虑短期偿债能力和长期偿债能力。

2. 净资产分析

如果客户的净资产价值为负数并在短期内没有改善的可能，则该客户被认为已经“破产”。一般而言，客户应尽量保证其净资产为正且不低于一定的数额。但净资产的数值并非越高越好，这是由于若该数值很高常常意味着客户的部分资产没有得到充分利用。

需要指出的是，当客户偿还债务或用现金购买资产时，只是改变了资产负债表的结构，而并未改变其净资产的数额。只有在以下情况时，客户的净资产有可能增加：① 客户投资实现资本增值；②客户将投资收益进行再投资；③客户接受了礼物或遗产；④由于某种原因，客户无须偿还债务并使其负债责任减少，比如债权人死亡或主动放弃债权。

由于每个客户的情况不同，客户持有净资产的理想数值不能一概而论。

3. 常见财务比率分析

客户的资产负债表为理财规划师提供了丰富的数据。理财规划师可以通过它们根据需要计算出许多不同意义的财务比率，并据此对客户的财务状况进行深入分析，从而找出优化客户财务状况的措施，并最终实现客户的理财目标。

表 2.14 常见财务比率及计算

常见财务比率	计算公式	理财建议
投资与净资产比率	$投资与净资产比率=\frac{投资资产}{净资产}$	投资与净资产比率应保持在合理的水平上。有专家认为，理财规划师应建议客户将其投资与净资产比率保持在0.5的水平之上才能保证其净资产有较为合适的增长率。然而年轻客户的财富积累年限较短，投资在资产中的比率不高，其投资与净资产比率也会较低，一般为0.2左右
清偿比率	$清偿比率=\frac{净资产}{总资产}$	该比率的变化范围在0~1，一般保持在0.6~0.7为宜。这是由于较低的清偿比率意味着客户现在的生活主要依靠借债维持，一旦债务到期或经济不景气，客户会面临“破产”风险；而过高的清偿比率意味着客户可能没有充分利用其信用额度，可以通过借债来进一步优化其财务结构。我国的消费传统使得我国居民大多不习惯负债消费或理财，因此国内客户该比率一般较高
负债比率	$负债比率=\frac{总负债}{总资产}$	负债比率的变化范围同样也在0~1，但应控制在0.5之下，以减少由于资产流动性不足而出现财务危机的可能性。若客户的该项比率大于1，则意味着其财务状况不容乐观
即付比率	$即付比率=\frac{流动资产}{负债资产}$	这一比率应保持在0.7左右为宜。这是由于偏低的即付比率意味着在经济形势出现较大不利变化时，客户无法迅速减轻负债以规避风险；比率过高则意味着客户过于注重资产的流动性，而资产的收益性则较弱

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

续表

常见财务比率	计算公式	理财建议
负债收入比率	$负债收入比率=\frac{负债}{税后收入}$	该比率的适宜数值应根据客户的资产结构、信誉水平和社会关系情况等因素进行具体判定。有的专家认为个人的负债收入比率数值在 0.4 以下时，其财务状况处于良好状态。若客户的该比率高于 0.4，其在进行借贷融资时会出现一定困难。也有学者认为，为保持财务的流动性，该比率在 0.36 最合适
流动性比率	$流动性比率=\frac{流动性资产}{每月支出}$	在理财规划中，我们将客户的现金、活期存款、短期债券及其他短期市场货币工具视为流动性资产。流动性比率即该类资产与客户每月支出之比，或者说客户的流动性资产能够维持几个月的支出。 在理财规划时，应根据客户的具体情况兼顾考虑资产的流动性与收益性，提出有价值的理财建议。对于工作稳定、收入有保障的客户来说，资产的流动性并非其首先考虑的因素，可以保持较低的资产流动性比率，而将更多的流动性资产用于扩大投资以获取更高的收益。而工作缺乏稳定性、收入无保障的客户应保持较高的资产流动性比率。一般而言，流动性比率应保持在 3 左右

三、个人/家庭损益表的编制

（一）客户损益表的编制

由于个人/家庭的会计和财务管理采用收付实现制记账，个人/家庭的现金流量表基本等同于其损益表。现金流量表主要有两个作用：一方面，它将客户在某一时期的收入和支出进行归纳汇总，作为估计未来收支的基础，并可反映客户收入情况与财务目标间的差距。另一方面，理财规划师可以比较客户该时期的收支，指出其是否合理并提出改善措施。



现金流量表的重要性

在某种程度上，现金流量表的重要性要高于资产负债表。这是因为若客户资产负债表上的净资产在短期出现负数时，客户的日常生活也能维持正常的水平。一旦其现金流量表出现赤字时，哪怕资产负债表上净资产数值仍然很高，也意味着该客户的现金收入已经无法满足日常支出需要，无法再继续维持目前的生活质量。

通常情况下，客户的个人现金流量表可分为三栏：收入、支出和结余（或赤字），并以 12 个月为一个编制周期，将客户在该时期内的收入、支出情况分别列

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

出。必要时，对于一些临时的收入项目可以按月表示，以便更准确地反映客户的财富状况。理财规划师同样可以通过数据调查表获得这些信息。

表 2.15 现金流量表制作项目

现金流量表项目	资产测算
现金收入情况	通常情况下，客户的现金流入主要是工资薪金和投资收益，但一些个人财富规模较大的客户的现金流入情况则要复杂一些。客户现金收入项目明确后，理财规划师可将客户各收入明细科目的具体金额在表中一一列示，从而完成现金流量表第一栏的编制
客户支出情况	通常情况下，支出栏列出的支出项目都是客户的日常开支，一般分为经常性支出和非经常性支出两类。其中，经常性支出主要是指定期需要支付的费用，这些费用支出的发生一般会有确定的标准，如客户的住房按揭贷款偿还；而非经常性支出主要是指客户日常生活中不定期出现的费用支出，并且其金额也没有明确的标准
客户的结余或赤字情况	在充分了解客户的收支情况后，理财规划师即可计算填列现金流量表的第三部分，即客户每年的结余或赤字。结余或赤字的计算公式为： 结余或赤字=收入–支出

下面分别给出已婚中年客户（见表 2.16）和年轻未婚客户（见表 2.17）的现金流量表，以作参考。

表 2.16 已婚中年客户现金流量表

日期：			客户姓名：		
收入	金额（元）	百分比（%）	支出	金额（元）	百分比（%）
经常性收入			经常性支出		
工资			膳食费用		
奖金和津贴			通信及交通费用		
租金收入			子女教育费用		
股息、红利			纳税支出		
银行存款利息			医疗费用		
债券利息			人寿和其他保险		
信托与基金收益			房屋贷款偿还		
经常性收入小计			经常性支出小计		
非经常性收入			非经常性支出		
捐赠收入			衣物购置		
遗产继承			财产遗失		
非经常性收入小计			维修费用		
收入总计			捐赠支出		
收入总计（+）			旅游费用		
支出总计（–）			非经常性支出小计		
结余			支出总计		

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

表 2.17 未婚年轻客户现金流量表

日期：			客户姓名：		
收入	金额（元）	百分比（%）	支出	金额（元）	百分比（%）
经常性收入			经常性支出		
工资			膳食费用		
奖金和津贴			通信及交通费用		
			纳税支出		
			房屋贷款偿还		
经常性收入小计			经常性支出小计		
非经常性收入			非经常性支出		
受赠收入			衣物购置		
			旅游费用		
			娱乐费用		
非经常性收入小计			非经常性支出小计		
收入总计（+）			支出总计		
支出总计（-）					
结余					

（二）损益表分析

1. 损益表分析注意事项

（1）具体分析各收支项目的数额及其在总额中的比重。分项分析可以使理财规划师区分不同类型收支项目对客户财务状况的影响程度，并由此充分了解客户现金流的整体结构。理财规划师还可根据一般性数据对客户的收支项目是否异常做出判断并提出改进建议。

（2）重点关注对客户财务状况影响较大的经常性项目。这些项目可通过对客户历年现金流量表的时间序列分析来发掘。如果分析表明某客户的金融投资占较大比重，那么在经济不景气时应建议客户减少金融投资，而在经济繁荣时适度扩大投资。由于有时非经常性项目发生的金额较大，但未来发生的可能性较低，理财规划师应将其影响剔除。

（3）注意净现金流量的数值。所有客户都应该努力保持正的净现金流量。负的净现金流量说明客户需要变现资产或举债才能维持其正常开支，如果这种情况持续很长时间，该客户的净资产规模将日益缩减甚至破产。因此，理财规划师根据客户具体情况制定重在增收、偏向节支或两者并重等理财方案，帮助客户保持正的净现金流量。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

2. 常见财务比例

结余比率是客户现金流量表中盈余和税后收入的比例，反映客户控制开支和提高净资产水平的能力。就客户个人而言，税后收入才是真正的可支配收入。因此要准确地体现客户的财务状况，应采用客户的税后收入作为计算标准。其计算公式为：

结余比率 = 盈余/税后收入 × 100%

例如，客户上年共取得税后收入 600000 元，年中盈余 240000 元，则其结余比率为 40%。该比率意味着客户在支出后留存了 40%的税后收入。当客户的结余是为了实现某种财务目标，该比率会有所提高。

另一相关的比率是月结余比率，即每月收支结余与月收入之比。该比率通过衡量每月的现金流细致地反映了客户的财务状况，其理想数值一般为 0.1 左右。计算公式为：

$$月结余比率 = \frac{月收入 - 月支出}{月收入} \times 100\%$$

第三节 客户理财需求和目标分析

一、客户理财需求的内容

1. 实现收入和财富的最大化

人人为了生存，为了应对将来可能出现的巨额支出，以及应对不确定的未来，因此均有增加个人财富的愿望和动机。个人财富包括个人拥有的现金、有价证券、股权或其他财产权益、不动产、知识产权和其他实物资产。个人财富的相对增加可以通过减少支出来实现，但是个人财富的绝对增加，最终要通过增加收入来实现。

增加收入的途径很多，个人可以通过转换工作、提高薪水而实现，也可以通过投资、获得投资收益而实现。当然，取得更高薪水的工作和进行投资增加收入是不同的。因此，对于增加个人财富这个理财目标而言，往往不能一厢情愿，必须通过对个人财务状况和其他非财务状况的综合分析后决定。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

2. 进行有效消费

一般来说，个人收入通常用于消费和储蓄两个方面，其中，储蓄包含有投资。对于大多数人来讲，消费开支都占用了个人收入的大部分。所以，如何有效地规划自己的消费支出，是个人理财的又一目标，甚至可以说是最基本的目标。如果个人消费支出不合理，再增加财富也最终难以确保个人或家庭财务状况的稳健合理。实际生活中，减少个人开支常常比寻求高投资收益更重要，因为前者具有相对的确定性，而后者不仅具有不确定性，甚至还会有风险。消费支出合理这一理财目标的实现，一般要经过三个步骤：发现消费支出中不合理之处、制定改进措施和付诸实施。

3. 满足对生活的期望

人的一生除求生存外，还要求幸福。所以，人一生除基本的生存目标之外，还有其他各种各样的人生目标，不同人有不同的目标，而同一个人在人生的不同阶段也会有不同的目标。寻求更高薪水的工作、储蓄足够的现金、购买舒适的住房和漂亮的汽车，都是人的生活期望。但是，这些目标往往难以同时实现，个人必须在人生的某一阶段对这些目标进行规划，确定先后顺序和实现步骤，甚至为了某一目标而放弃另一目标。所有这些工作，都要通过专业的理财规划才能更好地得到安排。

表 2.18　人生不同阶段的投资理财特点

人生阶段	单身青年期	已婚青年期	已婚中年期	退休老年期
年龄	20~30 岁	30~45 岁	45~60 岁	60 岁以上
财务特点	积累期：收入最低、消费支出较高	消费期：收入稳定，消费支出最高	高峰期：收入最高、消费支出最小	保守期：收入下降、消费支出增加
风险承受能力	最强	较强	中等	最低
理财目标	①积累买房资金 ②准备投资资金 ③较多流动资金 ④意外伤害保险	①满足住房月供 ②积累教育经费 ③一定流动资金 ④保障性保险	①资金增值 ②准备养老资金 ③赡养父母 ④最小流动资金	①满足自身养老需求 ②保本保值 ③一定流动资金 ④养老险和年金险
投资特点	进取型	进取型	均衡型	保守型

4. 确保个人财务安全

个人财务安全是指个人对自己的财务现状有充分的信心，认为现有的财富足以应对未来的财务支出和其他生活目标的实现，不会出现大的财务危机。一般来说，衡量一个人的财务安全，主要有这些内容：①是否有稳定、充足的收入；②个人是否有发展的潜力；③是否有充足的现金准备；④是否有适当的住房；⑤是否购买了适当的财产和人身保险；⑥是否有适当、收益稳定的投资；⑦是否享受社会保障；⑧是否有额外的养老保障计划。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

当然，衡量个人财务安全标准要因人制宜、因地制宜和因时制宜，绝不能千篇一律。前述衡量标准仅仅是参考性的，具体的安全标准要根据客户的实际情况确定。

5. 为退休和遗产积累财富

对于许多人来说，"老有所养"都是人生的重要期望和目标之一。人在青壮年时期努力奋斗，很大程度上都是为确保退休后的生活有保障。由于退休后收入会减少，而个人往往已经习惯了原有的生活状态，所以确保退休后的生活水平不降低，在退休前进行财产的积累相当重要。此外，在中国这样具有"泽被后世"传统的国家，为后代留下相当数额的财产也是个人的重要理财目标之一。

二、客户理财目标的种类

（一）按实现时间分类

1. 短期目标

是指在短期内（一般 5 年左右）能达到的目标，主要是为了提升生活质量以及实现个人增值。短期目标一般需要客户每年或每两年制订或修改。如将日常生活开支减少 15%、装修房屋、购买手提电脑等。

2. 中期目标

是指一般需 6~10 年才可能实现的愿望，主要是扩大短期目标的范围。中期目标在制定后，一般不进行频繁的修改，只在必要的情况下才进行调整。比如，大学毕业生计划购买房产，接近退休年龄的客户安排退休金的投资问题等。

3.长期目标

是指一般需 10 年以上的时间才能实现的愿望。如 30 岁的客户设定的退休保障目标。



理财目标的界限

短期目标、中期目标和长期目标之间界限并不是绝对的，特别是短期目标和中期目标之间，界限更是不明显。此外，相同的理财目标对于不同的客户其分类可能也不相同。如购买汽车对于一个刚毕业的学生来说可能是中期目标，而对于一个中年客户而言，可能是短期目标。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

表 2.19 处于不同年龄阶段的客户目标

客户类型	短期目标	中期目标	长期目标
大学高年级学生	租赁房屋 获得银行的信用额度 满足日常开支	偿还教育贷款 购买房屋	开始投资计划
20 多岁的单身客户	储蓄 进行本人教育投资 将日常开支削减 10%	实现环球旅行 购买汽车	进行投资组合 建立退休基金
30 多岁已婚客户	将旧的交通工具更新 购买保险	购买更大的房屋 子女教育开支	增加子女教育基金的投资 将投资工具分散化
50 岁左右的已婚客户	购买新的家具 提高投资收益稳定性	养老金计划调整 退休生活保障	制订遗嘱 退休后旅游计划

我们按照短期、中期和长期三个期限归纳了不同人生阶段的一般理财目标，供理财规划师在实际工作中参考。需要再次强调的是，理财规划师在实际工作中，务必结合客户的具体情况，切不可简单照搬。

（二）按重要性分类

1. 必须实现的理财目标

必须实现的理财目标是指，对于客户正常生活而言，必须要完成的目标。一般情况下，客户必须实现的理财目标主要包括保证日常的衣、食、住、行等与客户生存密切相关的支出。因客户必须实现的理财目标与客户的生存息息相关，因此在制订理财方案时应优先考虑。

2. 期望实现的理财目标

期望实现的理财目标是指在保证客户正常生活水平的前提下，客户期望完成的目标。客户期望实现的理财目标有很多，如环球旅游、购买豪华游艇等。比之于客户必须实现的理财目标而言，期望实现的理财目标是在所有必须实现的目标都满足后，再考虑其具体实现途径和步骤。所以，如果客户的财务实力还无法满足必须实现的理财目标，那么就需要对客户期望实现的目标进行调整。

三、客户理财目标的制定

（一）制定理财目标的原则

1. 理财目标必须具有合理性和可实现性

理财目标是制定理财方案的基础，所以客户的理财目标必须具有现实性。如果确定的理财目标按客户情况根本无法实现，再好的理财方案也是空谈。如客户可用于投资的资金是 20 万元人民币，其理财目标之一是该笔资金在年底变成 20 万元人

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

民币，这显然不现实。

2. 理财目标要具体明确

理财目标是理财规划师制订理财方案的前提和基础，如果理财目标不具体、不明确，则理财规划师在制订理财方案时也会无所适从。理财目标的具体明确，主要体现在通过理财最终实现的客户财务状况究竟达到何种程度。理财目标越具体，越具有可操作性，对于正确制订理财方案越有帮助。

3. 理财目标必须考虑客户的现金准备

在日常生活中，任何个人都会有意想不到的支出，如果没有现金准备，就会影响客户的投资或正常生活。所以，现金准备是理财目标中不可或缺的内容之一，理财规划师为客户设计理财方案时，理财目标中都要有现金准备这一项，只不过不同的个人或家庭，其现金准备的具体金额不同。

4. 理财目标要兼顾不同的期限和先后顺序

一般来说，任何客户的理财目标都不止一个，而且这些目标也不可能同时实现。所以，理财规划师在区分客户短期、中期和长期目标的基础上，应再结合客户的具体情况对客户具体的理财目标按照重要程度和紧迫程度进行重新排列，从而在理财计划中确定实现的步骤。

（二）理财目标确定的步骤

（1）理财规划师应确保了解客户的自然情况、财务状况，并且通过交流和沟通，已经了解客户的风险偏好、投资需求和目标等主观判断信息。在确定客户的理财目标前，应先了解客户的期望目标。

（2）理财规划师根据对客户财务状况及期望目标的了解初步拟定客户的理财目标后，应再次征询客户的意见并取得客户的确认。如果客户明确表示反对，理财规划师应要求客户以书面方式提出自己的理财目标。

（3）如果在制订理财方案的过程中，理财规划师拟对已确定的理财目标有所改动，必须对客户说明，并征得客户同意，以避免双方在以后的合作中出现纠纷。

第四节 客户理财规划

一个全面的理财规划涉及个人/家庭的现金、消费债务规划、风险管理和保险规

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

划及投资规划、人生事件规划等各方面财务安排问题。其中，现金规划是解决客户资金节余的问题，这是做理财规划的起点；风险管理和保险规划是研究风险转移的问题；投资规划是讨论客户资产保值和增值的问题。

一、现金、消费和债务管理规划

消费贯穿个人的一生，而收入和支出却具有较大的波动性。因此进行现金、消费和债务管理可以保障计划内和计划外的支出。

（一）现金管理

1. 现金管理的目的

现金管理是对现金和流动资产的日常管理，现金管理的目的是：①满足日常的、周期性支出的需求；②满足应急资金需求；③满足未来消费的需求；④满足财富积累与投资获利的需求。

2. 现金管理的主要内容

现金管理的主要内容是编制财务预算。编制财务预算的程序如图 2.4 所示。



图 2.4 编制财务预算的程序

针对第四个程序预算控制与差异分析，需要把握：

（1）预算的控制。认知需要 = 储蓄动机 + 开源节流的努力方向。认知需要是储蓄的动力，其后将由开源或节流产生储蓄。

为了控制费用与投资储蓄，需加强支出控制，方法是建议客户在银行开立三个账户：一是定期投资账户，进行强制储蓄；二是扣款账户，按期偿还房贷等本息；三是信用卡账户，弥补临时性资金不足，减少低收益的比例。

（2）预算与实际的差异分析。差异分析应注意的要点如下：总额差异的重要性大于细目差异；要定出追踪的差异金额或比率门槛；依据预算的分类个别分析；刚开始做预算若差异很大，应每月选择一个重点项目改善；如果实在无法降低支出，就要设法增加收入。

3. 应急资金管理

应急资金用途是预防暂时失业和紧急医疗或意外。紧急预备金的应变能力用现有资产状况来衡量。为保证个人所持有的应急资金确实能够满足紧急需要，在这

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

里，我们引入了如表 2.20 所示的两个指标。

表 2.20 应急资金管理指标

指标	计算公式	指标衡量说明
失业保障月数	失业保障月数 = 存款、可变现资产或净资产/月固定支出	这一指标衡量万一失业时，现有的可变现资产可支撑几个月的开销。其中可变现资产包括：现金、活期存款、定期存款、股票、基金等，不包括汽车、房地产、古董等。固定支出包括日常生活开销、贷款本息支出、分期付款支出等已知债务的固定现金支出。失业保障月数最低标准是三个月，越高越好，最好是六个月
意外或灾害承受能力	意外或灾害承受能力 = (可变现资产 + 保险理赔金 − 现有负债) /(5~10 年生活费 + 房屋重建装潢成本)	该指标衡量个人或家庭承受意外或者自然灾害的财务能力。如果此比率大于 1，表示万一发生灾害承受能力较高，若小于 1 则发生灾害后的损失将会影响到家庭短期生活水平及居住环境。若此比率呈现负数，表示当资产减损时负债依旧，将无力重整家园。若发现灾害承受能力偏低时，最快的改善方式是考虑增加保险

4. 紧急预备金的储存形式

紧急预备金的储存形式有两种：一是流动性高的活期存款、短期定期存款或货币市场基金；二是利用贷款额度。由于应急资金储备有机成本形式不同，以贷款额度作为预备又要支付利息。如果存贷利率差距较大，需要搭配管理。

（二）消费管理

从理财顾问服务的本质来说，个人理财是通过对客户消费剩余所形成的资产提供咨询服务或管理，使之合理增值的过程。因此，从个人理财角度来看，居民个人消费管理有两方面的意义：一是通过既定的消费支出得到更多消费及服务，因而增加其消费的效用；二是通过合理地安排消费，产生积蓄用作个人投资，以满足将来消费的需要。

个人的支出包括日常消费支出、投资支出、偿债支出和其他支出。因为家庭财务状况不一样，个人支出的合理比例也存在差异。

一般而言，对年轻人来说，其收入一般不高，因此在支出中消费支出的比例通常较高；而到中年以后，由于购置房屋等费用，偿债支出的比例开始加大；到老年后，往往更重视投资，当资产不雄厚时，在支出方式上应采用比较保守的方法。同样，在不同的年龄段，个人消费的结构往往会有较大的差别，年轻人的娱乐支出可能占的比重稍大，中年人子女的生活及教育支出较多，而老年人健康方面的支出通常较多。如何根据生命周期的不同阶段及个人的收入水平、个人偏好合理地安排支出，同样是理财顾问服务应该关心的问题。

（三）债务管理

（1）在有效债务管理中，应先算好可负担的额度，再拟订偿债计划，按计划还

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

清负债。在金融服务日趋大众化的今天，许多人都与银行发生了借贷关系，于是归还银行贷款就成了许多人固定支出的最主要部分。选择最佳的信贷品种和还款方式需要考虑的因素包括：①贷款需求；②家庭现有经济实力；③预期收支情况；④还款能力；⑤合理选择贷款种类和担保方式；⑥选择贷款期限与首期用款及还贷方式；⑦信贷策划特殊情况的处理（还款期内银行利率调整对还款额的影响，住房公积金贷款的选择，提前还贷）。

（2）在合理的利率成本下，个人的信贷能力即贷款能力取决于以下两点：①客户收入能力；②客户资产价值。

（3）在债务管理中应当注意以下事项：①债务总量与资产总量的合理比例（负债率≤50%）；②债务期限与家庭收入的合理关系（债务期限≤退休年龄）；③债务支出和家庭收入的合理比例（偿债率≤40%，还要考虑收入变动、利率走势等因素）；④短期债务与长期债务的合理比例（无固定比例，但需要考虑债务的时间特性和客户生命周期及家庭财务的时间特性等）；⑤债务重组。当债务出现危机的时候，改善债务状况。

二、风险管理和保险规划

案例 2.4

张先生与朋友创办了一家公司，经过多年的发展，公司资产已达 500 万元。张太太是全职妈妈，在家带儿子，儿子已经 7 岁。正当张先生事业如日中天之时，由于日常应酬过多、饮酒过度，张先生被确诊患有肝癌。医生告诉张先生，可以立即通过换肝进行治疗，不过治疗费用至少需要 40 万~50 万元。按一般人推断，张先生的公司生意都做到 500 万元了，拿出这笔费用应该不成问题。但 50 万元对 500 万元的公司来说是一笔不小的现金流，这些现金流要用于日常的营运，比如开工资、买原料等，不能随便拿出来用于医疗费用。那么，张先生家里能否拿出 50 万元呢？

事后张太太说，当时所有的钱都拿去投资公司了，家里根本没留下什么钱。当时，要拿出这 50 万元简直是痴人说梦。于是，张先生和张太太向亲戚朋友筹借。但亲戚朋友一时间也拿不出多少钱，不是拿去投资的股票被套牢，就是自己还有房贷要还。最终，张先生放弃了治疗，撒手人寰。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

张太太不得不独自承担起抚养孩子的责任，既要照看儿子，还要重新出去打工挣钱。但因为太久没有工作了，没有人愿意雇用她。孤独无依的情况下，张太太也得了抑郁症，在张先生去世的第二年最终扔下儿子也撒手人寰。

天有不测风云，人有旦夕祸福。谁也不能保证在自己的一生中总是一帆风顺。特别是过了30岁之后，结婚成家，养育子女，责任更重，压力更大，而疾病也随年龄的增长发生的概率越来越高。如何尽到为人父母的责任？如何应对这些未来的意外事件？如何将家庭的风险降到最低？这些就是保险规划要提供的内容。

1. 保险规划的内涵

保险规划是通过对家庭成员的经济状况和生命周期进行诊断后，根据家庭经济状况配置相应的保险产品，以防范未来意外事件对家庭财务造成的冲击。上述张先生的案例中，原本是可以通过保险规划规避重大疾病给家庭带来的财务风险，但由于事前没有进行过这样的规划，因而在突发事件来临时给张先生家庭造成严重的打击，留下一个令人欷歔的结局。

人的一生中面临的风险可以归结为人身风险、财产风险、责任风险，但并非所有的风险都需要通过保险规划来规避。保险规划只是管理风险的一种方式。管理风险可以通过风险控制、风险回避、风险分散、风险保留、风险转移五种方式。

由此可以看出，保险规划主要是规划如何转移风险。保险规划风险体现在以下几个方面：

（1）未充分保险的风险。这种风险既可能体现在对财产的保险上，也可能出现在对人身的保险上。比如，对财产进行的保险是不足额保险。

（2）过分保险的风险。这种风险可能发生在财产保险和人身保险上。比如，对财产的超额保险或重复保险。

（3）不必要保险的风险。有些风险可以通过自保险或者风险保留来解决。

2. 保险规划的步骤

（1）确定保险标的。一般来说，各国保险法律都规定，只有对保险标的有可保利益才能为其投保，否则，这种投保行为是无效的。所谓可保利益，是指投保人对保险标的具有的法律上承认的利益。

可保利益应该符合三个要求：①必须是法律认可的利益；②必须是客观存在的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

利益；③必须是可以衡量的利益。

衡量投保人对被保险人是否具有可保利益，就要看投保人与被保险人之间是否存在合法的经济利益关系，比如投保人是否会因为被保险人的人身风险发生而遭受损失。

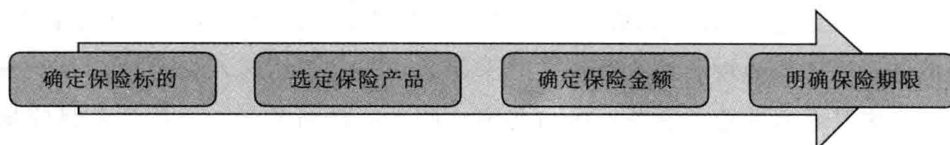


图 2.5　保险规划的步骤

（2）选定保险产品。同一标的可以选择不同险种，要准确判断标的的具体情况，综合分析，选择适合客户的保险产品。在确定购买保险产品时，还应该注意合理搭配险种。

（3）确定保险金额。保险金额是当保险标的发生保险事故时，保险公司所赔付的最高金额。一般来说，保险金额的确定应该以财产的实际价值和人身的评估价值为依据。

购买财产保险时可以选择足额投保，也可以选择不足额投保，由于保险公司的赔偿是按实际损失程度进行赔偿的，所以一般不会出现超额投保或者重复投保。一般来说，投保人会选择足额投保。

（4）明确保险期限。对于财产保险、意外伤害保险、健康保险等保险品种而言，一般多为中短期保险合同，如半年或者一年，在保险期满之后可以选择续保或者停止投保。但是对于人寿保险而言，保险期限一般较长，比如 15 年甚至到被保险人死亡为止。在为客户制定保险规划时，应该将长期、短期险种结合起来综合考虑。

三、投资规划

案例 2.5

张女士一家是典型的三口之家，夫妻俩月收入税后 1.5 万元，孩子上初中三年级，现活期存款 30 万元，股票 20 万元，亏损 12 万元，持实物黄金现市值 6 万元，定期购买意外、重疾保险总保额 90 万元，现有 65 平方米小两

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

居一套，已经购买无贷款，有价值 10 万元车一辆。已购买价值 120 万元的第二套房，现有住房将来留给孩子，首付 40 万元，房贷 80 万元，分 20 年还，每月房贷约 6000 元。每月生活费 4000 元，每月缴保费 500 元，其余存入银行做活期存款。

张女士想进行风险资产和长期资产配置，如购买股票型基金、国债、保本基金等，供孩子将来读书和自己养老使用。如何合理配置资产？目前的理财方式是否合适？

【案例分析】

股票、基金投资规划：对已有股票，若该公司行业未来发展前景较好可继续持有，若前景一般可换股重新选择。建议每月 1000~2000 元基金定投，如果股票资产浮出水面，可将资产 50%~100%并入基金定投。理由是目前国内的资本市场从 5~10 年的中长期角度看依然可以获得较高收益，因此适当地布局长期资产很有必要。但如张女士家庭属于风险厌恶型的投资者，则建议将该项投资的 80%并入长期资产投资规划，特别是浮出水面的股票资产。

长期资产投资规划：用于成家立业、教育投资、个人养老长期资产属于极端风险厌恶资产，投资安全性要求较高。基于张女士家庭有一定的长期资产增值需求，长期资产的年收益率水平要求应在 5%左右。鉴于目前国债收益率水平较低，暂时不要介入，待国债的年收益率达到 5%左右时可配置一部分。建议选择低风险的银行理财产品，由于资产配置上的长期规划，投资期限以 5~10 年为宜。

1. 投资规划内涵

投资规划是根据客户投资理财目标和风险承受能力，为客户制定合理的资产配置方案，构建投资组合来帮助客户实现理财目标的过程。

从上面的定义中可以看到，理财中的投资规划与一般的投资计划有所不同：①投资规划是为理财目标而做的，因此是“先有目标，后有规划”；②投资规划需要考虑家庭成员所处的生命周期以及风险承受能力。风险承受能力较强的时期可以进行一些风险较高的投资，而风险承受能力较弱的时期则只能进行一些风险较低的投资；③投资规划是一系列的投资计划，而不是单独地拿一笔资金来投资。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

2. 投资规划步骤

总体来说，投资规划方案制定的整个过程如下：

（1）确定投资目标。不同的投资者由于各自的具体情况不同，其投资目标自然不同。个人投资者受个人经济状况、性格、知识层次等影响，会选择不同的投资目标。无论哪种投资目标，投资人都要在风险与收益之间做出全面的平衡，才能做出决策。可以运用如表 2.21 所示的理财目标梳理工具表进行。

表 2.21　理财目标梳理工具

目标名称	目标金额	预期实现时间	可变更性
目标一	x	XX 年	可变更
目标二	y	YY 年	不可变更
……	……	……	……

（2）判断家庭的生命周期以及风险承受能力，可根据表 2.22 进行判断。

表 2.22　家庭生命周期和风险承受能力

	青年期（24 岁以下）	家庭初建期（24~30 岁）	家庭成长期（30~45 岁）	家庭成熟期（45~60 岁）	退休期（60 岁以上）
经济特征	开始有收入 埋怨待遇低 总是存不了钱	收入略增 略有结余 财富增长幅度慢	职业趋于稳定 进入收入高成长期 （以薪资收入为主）	职业生涯更上一层楼 资产规模快速积累（薪资收入、理财收入并重）	薪资收入停止，完全依赖理财收入
理财目标	量入为出 积累创造财富	结婚 买房 生育 子女教育 养老 买车 旅游等	子女教育 养老 清偿房贷 旅游等	寻求能带来稳定收入的投资 构建退休生活蓝图 旅游等	颐养天年、退休生活质量不下降 生病能得到好的医疗条件 享受生活等
风险承受能力	强	强	中等	中等	低
对投资报酬的预期	高	高	中等	中等	低
适合的投资品种	激进型	激进型	稳健型	稳健型	保守型

（3）制订投资计划。

案例 2.6

魏先生，40 岁，企业高管，有房有车，银行存款 200 万元。魏先生有一

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

儿子，15 岁。魏先生已为子女教育和自己的养老做了准备。现在，魏先生希望能更好地利用银行存款 200 万元进行投资，但却不知道如何着手。

【案例分析】

首先，在理财师的建议下，魏先生和家庭成员一起梳理出以下理财目标，如表 2.23 所示。

表 2.23 魏先生家庭的理财目标

目标名称	目标金额	预期实现时间	可变更性
换车	500000 元	2 年	可变更
资助儿子创业	1000000 元	7 年	不可变更
境外旅游	200000 元	3 年	可变更
重新装修房子	300000 元	2 年	不可变更
魏先生读 EMBA	300000 元	1 年	不可变更

其次，判断魏先生的家庭生命周期和风险承受能力。魏先生正处于家庭成长期，职业趋于稳定，收入也进入高成长期。此时的风险承受能力属于中等偏强，对投资报酬的预期为中等，整体来看适宜选择稳健的投资品种。

最后，根据魏先生的理财目标、家庭生命周期和风险承受能力进行相应的投资规划。魏先生的理财目标有五个，其中资助儿子创业、重新装修房子、读 EMBA 的目标对魏先生来说是不可变更的，而换车和境外旅游的目标则是可变更的。因此，对于不可变更的三个目标，可选择稳健的投资品种，比如偏债型混合基金或债券基金；对于可变更的两个目标，可选择股票、股票型基金或偏股型混合基金。

第五节 执行和监控客户理财规划书

一份书面的理财计划本身是没有意义的，只有通过执行理财计划才能让客户的财务目标成为现实。为了确保理财计划的执行效果，理财规划师应遵循三个原则：准确性、有效性、及时性。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

一、准确性原则

所谓准确性原则主要是指计划的执行者应该在资金数额分配和品种选择上准确无误，这样才能保证客户既定目标的实现。主要是针对所制定的资产分配比例和所选择的具体投资品种而言的，例如用于保险规划的资金数量。

二、有效性原则

有效性原则主要是指执行者要使计划的实施能够有效地实现理财规划方案的预定目标，使客户的财产得到真正的保护或者实现预期的增值。

三、及时性原则

及时性原则主要是指计划执行者要及时地落实各项行动措施，根据客户情况和市场状况的变化及时地进行计划调整。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第三章　个人风险管理与保险规划

案例导入

英国巴林银行倒闭案

巴林银行是英国最古老的银行之一，距今已经有200多年的历史了。但是这家拥有较高国际声誉的银行，在1995年2月却宣布破产，一时间全世界的金融系统都产生了恐慌。

事情的大致经过是这样的：利森是巴林银行派驻新加坡的交易员，他年轻有为，非常聪明，曾经被英国的银行界非常看好。由于巴林银行内部的管理有漏洞，利森没有经过上级的授权，就擅自大量购买自己看好的日本日经225指数，希望等指数上扬后转手，从中获得大量的差价利润。应该说，利森的出发点是可以理解的。从1994年底开始，利森先是购进价值70亿美元的日经股票，又做了价值约200亿美元的空头交易。从金融投资的角度看，数额这么大的投资，风险是非常大的。

结果，不幸果真降临。因为随后发生了日本阪神大地震，整个日本经济都受到了不同程度的影响，日经指数不仅没有按照利森的意愿上扬，反而不断下跌。没几天工夫，巴林银行就眼睁睁地损失了10亿美元。巴林银行预留的储备金只有8.6亿美元，根本堵不上这个大窟窿。事情发生后，巴林银行采取了很多措施挽救，但都失败了，无奈之下，只好宣布破产。荷兰的ING公司乘虚而入，以1英镑的象征价格，收购了这家百年老店。

作为直接责任人，利森自知大事不妙，立刻就开溜了。警方立刻通知世界各国，请求协助抓捕潜逃者。1995年3月2日，逃到法兰克福的利森在机场被捕。几个月后，他被引渡回新加坡，接受当地法院的审讯。利森被控以两项欺骗罪，最后被判处78个月的有期徒刑。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

利森为自己的贪婪付出了代价，巴林银行的管理漏洞也引起了人们的警醒。当时的美国联邦储备委员会主席格林斯潘为此感慨地说："巴林银行事件表明，国际金融界在过去25年中风险率大大提高了。"

资料来源：王林艺. 直击悬疑的案件现场 [M]. 昆明：晨光出版社，2011.

第一节　风险与可保风险

一、风险

（一）风险的含义

在日常生活中，风险是一个极其简单、使用频繁的概念。比如：

"乘坐飞机的风险很高，我宁愿坐火车"；

"小张刚刚拿到驾照，风险（危险）太大，你还是不要搭他的便车为好"；

"我宁可收入低一点，待在国有企业，也不愿到收入更高的民营企业工作，我不愿承担大起大落的风险"；

"医生说不能确保该手术成功，存在并发症，甚至瘫痪等风险，你决定现在做还是再观察一段时间？"；

"我劝你还是不要购买股票，你可以考虑购买一些国债或基金，这些投资工具的风险较低"；

"本公司核保部主要是为了选择好的风险（预期损失较低的被保险人）给以承保"。

显然，上述各种情形中"风险"一词具有不同的含义。常见的风险定义大致有两种：一种定义强调了风险表现为不确定性；另一种定义则强调风险表现为损失的不确定性。具体指某种损失发生的不确定性，这种不确定性表现在：发生与否不确定、发生的时间不确定、发生的状况不确定、发生的后果不确定。

如果风险表现为不确定性，说明风险只能表现出损失，没有从风险中获利的可能性，属于狭义风险。而风险表现为损失的不确定性，说明风险产生的结果可能带

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

来损失、获利或是无损失也无获利，属于广义风险，金融风险属于此类。风险和收益成正比，所以一般积极进取地偏向于高风险是为了获得更高的利润，而稳健型的投资者则着重于安全性的考虑。个人风险的类型如图 3.1 所示。

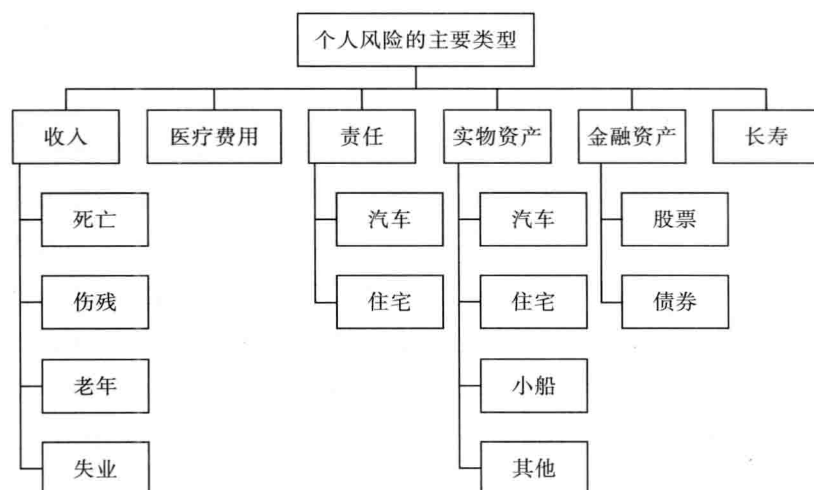


图 3.1　个人风险的类型

（二）风险特征

1. 不确定性

风险及其所造成的损失从总体上来说是必然的、可知的；但在个体上却是偶然的、不可知的，具有不确定性。正是风险的这种总体上的必然性与个体上的偶然性（风险存在的确定性和发生的不确定性）的统一，才构成了风险的不确定性，主要表现为：

（1）空间上的不确定性。如火灾，就总体上而言，所有的房屋都存在发生火灾的可能性，一旦发生了火灾，就必然造成一定数量的经济损失。由此可见，这种必然性是客观存在的，但是具体到某一幢房屋来说，是否发生火灾，则是不一定的。

（2）时间上的不确定性。如人总是要死的，这是人生的必然现象，但是何时死亡，在健康的时候是不可能预知的。

（3）结果上的不确定性，即损失程度的不确定性。如沿海地区每年都会遭受台风的袭击，但人们却无法预知未来年份发生台风是否会造成财产损失或人身伤亡以及损失程度。

2. 普遍性

人类自从出现以来，就面临着各种各样的风险，如自然灾害、意外事故、疾

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

病、伤害、战争等。随着科学技术的发展、生产力水平的提高和社会的进步，又产生了许多新的风险，且风险事故造成的损失也越来越大。在当今社会，个人面临着生、老、病、死、意外伤害等风险；企业则面临着自然风险、意外事故、市场风险、技术风险和政治风险等，甚至国家和政府机关也面临着各种风险。总之，风险渗入到社会、企业和个人生活的方方面面，风险无处不在，无时不有。

3. 客观性

风险的客观性是指风险必须是客观存在的某种自然现象、生理现象或社会现象，是独立于人的意识之外的客观事实，而不是人们头脑中主观想象或主观估计的抽象概念。所谓自然现象，是指台风、地震、洪水、海啸等自然界不规则运动的表现形式；客观存在的生理现象是指人的生、老、病、死等生命运动的自然表现；而客观存在的社会现象是指战争、盗抢、政变、恐怖事件等。正是由于风险具有客观性，所以人们只能在一定的时间和空间上改变风险存在和发生的状态，降低风险发生的频率和损失幅度，但是，从总体上来说，风险是不可能彻底消除的。因此，风险是客观存在的。

4. 可测性

个别风险的发生是偶然的，不可预知的。但通过对大量风险事故的观察会发现，风险往往呈现出明显地规律性。运用统计方法去处理大量相互独立的偶发风险事故，可以得出比较准确地反映风险的规律。根据大量历史资料，利用概率论和数理统计的方法可测算出风险事故发生的概率及其损失程度，并且可构造出损失分布的模型，成为衡量风险的基础。例如，死亡对于个人来说虽是不可避免且不可预知的，但通过对某一地区各年龄段人口死亡率的长期观察和统计，就可以准确地编制出该地区的生命表，从而可测算出各个年龄段的人口死亡率。

5. 可变性

世间万物都处于运动、变化之中，风险更是如此。风险的变化，有量的增减，也有质的改变，还有旧风险的消亡与新风险的产生。

二、风险因素、风险事故与风险损失

案例 3.1

小王家购买了一套 12 楼的公寓房，春节前刚刚装修好。为了早一点清

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

除装修的异味，小王每天都把窗户全部打开通风。除夕夜前，小王考虑到大家都会燃放烟花爆竹，而自己的新家窗户大开可能有风险。所以，小王专程来到新家，把窗户关上。然而小王又想，如果窗户全部关上，装修的异味就不能散发出来了。所以在关窗时特地留了一条缝隙，心想这样就能两全其美了。除夕夜，小李家购买了高级烟花，这种烟花会在离地面大概 12 楼高度的地方绽开，绽开后的直径可达到 100 米，非常耀眼、漂亮。小李担心烟花的火星飞到别人家阳台上，专门挑选了一个比较宽敞的地方燃放烟花。谁知烟花到了高空绽放开来时，正好是 12 楼左右的高度。烟花的火星碰巧从小王家的窗户缝隙进入家中，正好落到窗帘上面。而窗帘都是化纤制品，非常容易燃烧。于是窗帘马上就燃烧起来了，而且火势迅速地蔓延。在地面放烟花的小李看到 12 楼的窗户有火苗和浓烟蹿出，知道自己的行为酿成了火灾，就立刻通知了物业管理公司，公司立刻拨打了 110 报警。消防队员在 5 分钟之内就赶到现场，发现小王家的防盗门非常坚固，无法打开。情急之中，消防队员用了最原始的方法，即用斧头把门砸开了。然后消防队员拿着水枪，对着房间内的火焰一阵乱扫，火立刻熄灭了。但是，小王刚装修好的房子却面目全非了。防盗门变形了，无法继续使用；窗帘被烧毁，墙壁也被烟熏黑了，即使没有被烧毁的部分窗帘和墙壁也被水浸湿了；地板、沙发和家具被水浸泡，损失非常惨重。小王在新年第一天就遇到这种倒霉事，真是欲哭无泪。

这是典型的家庭火灾，那么在这次火灾中，究竟是由于哪些风险因素导致的呢？这就是本节将要介绍的内容。

1. 风险因素

风险因素是指某一特定损失发生或增加其发生的可能性或扩大其损失程度的原因。它是风险事故发生的潜在原因，是造成损失的内在或间接原因。

根据性质不同风险因素分为实质风险因素、道德风险因素、心理风险因素三种，如表 3.1 所示。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

表 3.1 风险因素分类

风险因素分类	含义	举例
实质风险因素	实质风险因素是指有形的并能直接影响事物物理功能的因素，即指某一标的本身所具有的足以引起或增加损失机会和加重损失程度的客观原因和条件	如人体生理器官功能；建筑物所在地、建材等；汽车的生产厂家、规格、刹车系统；地壳的异常变化、恶劣的气候、疾病传染等
道德风险因素	道德风险因素是与人的品德修养有关的无形的因素，即指由于个人不诚实、不正直或不轨企图，故意促使风险事故发生，以致引起社会财富损毁和人身伤亡的原因或条件	如欺诈、纵火等。在保险业务中，保险人不承保此类风险因素造成的损失责任，不承担因道德风险因素所引起的损失、赔偿或给付责任
心理风险因素	又称风纪风险因素，是与人的心理状态有关的无形的因素，即指由于人们不注意、不关心、侥幸，或存在依赖保险心理，以致增加风险事故发生的机会和加大损失的严重性的因素	如企业或个人投保财产保险后放松对财物的保护，或者在火灾发生时不积极施救，任其损失扩大等，都属于心理风险因素

2. 风险事故

风险事故是指造成生命、财产损失的偶发事件，是造成损失的直接的或外在的原因，是损失的媒介物。即风险只有通过风险事故的发生，才能导致损失。

风险是损失发生的一种可能性，风险事故则意味着风险的可能性转化为现实性。因而，风险事故是直接引起损失后果的意外事件。例如，下冰雹路滑发生车祸，造成人员伤亡；冰雹直接击伤行人。

3. 风险损失

非故意的、非预期的、非计划的经济价值的减少，即经济损失。这是狭义的损失定义，一般以丧失所有权、预期利益、支出费用、承担的责任等形式表现，而像精神损失、政治迫害、折旧、馈赠等均不能作为损失。

在风险管理中，通常将损失分为四类：实质损失、额外费用损失、收入损失和责任损失。在保险实务中，通常将损失分为两种形态，即直接损失和间接损失。直接损失是指风险事故导致的财产本身损失和人身伤害，这类损失又称实质损失；间接损失则是指由直接损失引起的其他损失，包括额外费用损失、收入损失和责任损失，如图 3.2 所示。

4. 风险、风险因素、风险事故、风险损失及不确定性的关系

风险、风险因素、风险事故、风险损失和不确定性这些概念存在一定的内在联系，风险是由风险因素、风险事故和损失三者构成的统一体。可以通过简单的例子加以说明。假设某人最近购买了一辆家用轿车，他知道存在某些风险因素，如新车还处于磨合期、驾驶技术不熟练、机械故障等，这些因素可能引发或增加碰撞、自燃、人身伤害等风险事故，风险事故可能导致各种直接、间接的损失，车主在特定

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

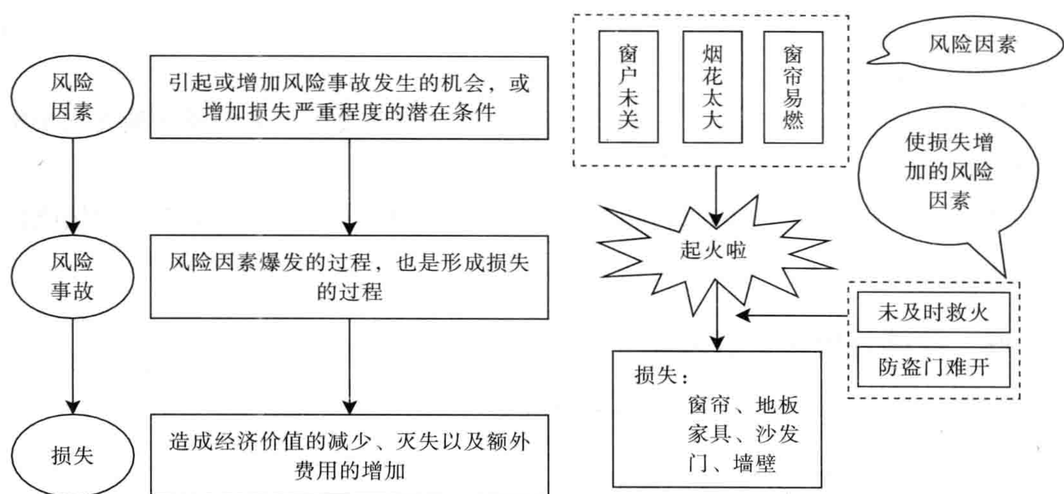


图 3.2 风险因素、风险事故及损失的关系与示例

期限内是否会发生损失、何时会发生损失、损失金额多少等都存在不确定性，这种不确定性就构成风险，如图 3.3 所示。

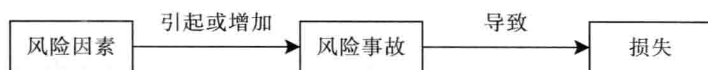


图 3.3 风险构成要素之间的关系

三、风险频率、风险程度与风险成本

风险衡量是估计风险概率和风险对项目目标影响程度的过程。个人理财风险的衡量主要解决预测风险发生可能性的大小、潜在损失程度和风险波动程度的问题、存在的风险对实现理财目标的影响程度。可通过有关指标衡量个人理财风险。那么，有哪些指标？如何在实际中运用？

1. 风险频率

又称损失频率，是指特定的标的，在确定的时间内风险发生的次数。

2. 风险程度

又称损失程度，是指每发生一次事故导致标的的毁损状况，即损失价值占被损毁标的的全部价值的百分比。

如果一种风险显著地影响家庭生活水平，这种风险是不可支撑的，即使其出现的概率低，可以通过某些方法规避，其风险带来的损失也是无法控制的。例如，养护子女的夫妻双方有一方死亡的损失。如果一种风险造成的损失小，即使常常发

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

生，与前者比较也不太重要。

3. 风险成本

又称风险的代价，是指由于风险的存在和风险事故发生后人们所必须支出费用的增加和预期经济利益的减少。

风险成本包括风险损失的实际成本、风险损失的无形成本、预防和控制风险损失的成本。

四、纯粹风险与投机风险

按风险的性质不同可将风险分为纯粹风险和投机风险。

（一）纯粹风险

纯粹风险只涉及有损失和无损失两种可能，比如，某人购买汽车后，就面临着汽车被损毁或完好无损的可能；居民住房在未来一年中有发生火灾和不发生火灾两种可能，前者意味着有损失，后者对应着无损失。

个人和企业面临的纯粹风险又可分为人身风险、财产风险和责任风险。

1. 人身风险

人身风险是指人们因早逝、疾病、残疾、年老、失业而丧失收入能力、无法履行个人家庭责任、缺乏生活费用来源的可能性。

2. 财产风险

财产风险是指因财产发生物理损毁、灭失、贬值、被政府征收（或被东道国没收）而导致财产所有人遭受损失的可能性。与财产风险相关的损失有两种类型：财产直接损失和间接损失。间接损失又可以分为财产丧失使用价值或收入损失、额外费用开支两类。例如，某家用汽车在一次碰撞事故中受损，修理费用属于直接损失，为修理汽车所花费的时间和投入以及可能的误工等都属于间接损失。

3. 责任风险

责任风险是指因人们的疏忽或过失造成他人人身伤亡或财产损毁时，在法律上必须负有损害赔偿责任的可能性。换言之，责任风险是指因侵权行为而产生的法律责任使侵权行为人的现有或将来收入遭受损失的可能性。随着社会法律制度的不断完善和人们法律意识的逐渐增强，个人、家庭和企业的责任风险也在与日俱增，其损失金额的不确定性可能高于财产损失风险和人身损失风险。

（二）投机风险

与纯粹风险相对应的是投机风险（Speculative Risk）。投机风险造成的结果比纯

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

粹风险多了一种可能，即除有损失和无损失两种结果外，还可能出现获得收益的结果。例如，买卖股票、投资基金等。

投机风险涉及有损失、无损失和盈利三种可能，赌博是投机风险最好的例子。某人周末花 10 元购买体育彩票，他很可能不中奖，即损失 10 元，可能获得 10 元的小额奖金，即收支相抵，也有极小的可能获得 500 万元的大奖，从而获利。企业家或实业投资者在追求利润的过程中也面临着投机风险：当产品市场不景气时，可能勉强收回成本甚至亏本；当产品供不应求时，市场价格就会上扬，从而获取高额利润。

（三）纯粹风险与投机风险的区别

区分纯粹风险和投机风险非常重要，因为通常只有纯粹风险是可保风险。另外，纯粹风险导致的可能损失对个体而言是一种损失，对整个社会而言也是一种损失，而投机风险导致的可能损失对个体而言是一种实实在在的损失，但从交易系统或整个社会角度来看，可以在很大程度上相互抵消甚至完全抵消，不会产生真正的损失。

比如，某建筑物在未来一年内面临火灾的风险，属于纯粹风险，一旦发生火灾，建筑物的所有者将遭受实际的损失，对整个社会而言也是一种财产的灭失和价值的减少；如果甲、乙两人打赌，甲认为该建筑物在未来一年内不发生火灾，乙认为该建筑物在未来一年内发生火灾，赌注为 10 万元，则甲、乙打赌这一事件使双方面临投机风险，双方都可能赢得 10 万元，也可能输掉 10 万元，但无论谁输谁赢，一方的损失可以由另一方的收益抵消，对双方构成的整体来说没有实际损失。

五、风险管理

（一）风险管理的目标

既然个人在生活中面临着各种各样的风险，那么我们应当如何使生活中的风险降到最低呢？这就必须采用科学的风险管理方法，即以较小成本获得尽可能大的安全保障。

> 根据国际注册金融理财师协会的调查，无风险管理或财务规划的家庭遭受意外及其他事件造成的财产损失可达家庭财产总额的 20%以上，最高可达 100%，即所有财产损失殆尽。

1. 损前目标

损前目标即在损失发生前风险管理的目标，如表 3.2 所示。

2. 损后目标

损后目标即在损失发生后风险管理的目标，如表 3.3 所示。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

表 3.2　损前目标分类

损前目标分类	含　义
经济合理目标	经济合理目标是指在损失发生前，风险管理者应比较各种风险处理工具、各种安全计划以及各种防损技术，并进行全面细致的财务分析，谋求最经济、最合理的处置方式，实现以最小成本，获得最大安全保障的目标。为此，风险管理者应注意各种收益与支出分析，严格核算成本和费用开支，尽可能选择费用低、代价小而又能保证风险处理效果的方案和措施
安全状况目标	风险的存在对个人和家庭来说主要是针对个人面临的安全性问题。风险可能导致个人的人身伤亡，影响个人的安全。因此个人风险管理目标必须尽可能削弱风险，给个人创造安全的生活和工作空间
个人和家庭责任目标	个人一旦遭受风险损失，不可避免地会影响到与之有关联的其他个人、家庭乃至整个社会。个人能够更好地承担家庭责任、履行家庭义务和树立良好的家庭形象是开展风险管理活动的又一个重要目标
减轻担忧目标	风险的存在与发生，会给人们带来种种的忧虑和恐惧。在损前应采取各种方法使对所有损失风险的担心和忧虑最小化，使得个人和家庭都能保持平和的精神状态

表 3.3　损后目标分类

损后目标分类	含　义
减少风险的危害	损失一旦出现，风险管理者应该及时采取有效措施予以抢救和补救，防止损失的扩大和蔓延，将已出现的损失后果降到最低限度
提供损失的补偿	风险造成的损失事故发生后，风险管理的目标应该能够及时地向个人、家庭提供经济补偿，以维持家庭的生活秩序，而不使其遭受灭顶之灾是风险管理的重要目标
保证收入的稳定	及时提供经济补偿，可以实现个人和家庭收入的稳定性，为个人和家庭的完美生活奠定基础。风险管理有助于实现这一目标
防止家庭的破裂	风险事故的发生可能直接导致个人严重的人身伤亡，对于一个完美的家庭可能造成不可挽回的损失。因此，风险管理的目标应该在最大限度内保持家庭关系的连续性，维持家庭的稳定，防止家庭的破裂和崩溃

（二）个人风险管理程序

1. 识别和分析个人/家庭风险

识别和分析个人/家庭风险是整个风险管理程序的基础。在风险识别基础上进行风险分析，着重考察各种风险发生损失的可能性及损失幅度，并区分潜在损失的轻重缓急。

2. 分析不同的风险管理技术

个人/家庭风险管理技术可以分为风险控制和风险融资两大类。风险控制是指针对可能诱发风险事故的各种风险因素，采取相应措施，在损前减少风险发生概率的预防措施和损后改变引起风险事故和扩大损失的条件。风险融资是通过事先的财务计划筹集资金以便对风险事故造成的经济损失进行及时而充分的补偿，其核心是将消除和减少风险的成本分摊在一段时期内，以减少巨灾损失的冲击，稳定财务支出和生活水平。表 3.4 列示了个人/家庭风险管理的各种方法和措施。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

表 3.4 风险管理的方法和措施

风险控制	风险融资
风险回避 损失控制（包括损失预防、损失抑制） 风险单位隔离	保险 非保险转移 风险自留

（1）风险控制。风险控制方法包括风险回避、损失控制、风险单位隔离等方法。

风险回避的目标是避免引起风险的行为和条件，使损失发生的可能性变为零。风险回避是一项最彻底、最简单的方法。

损失控制技术可分为损失预防和损失抑制两类，前者侧重于降低损失发生的可能性或损失概率；后者侧重于减少损失发生后的严重程度，即损失幅度。许多损失控制措施同时涉及损失预防和损失抑制。

风险单位隔离主要是通过分离或复制风险单位，使得任何单一风险事故的发生不会导致所有财产损毁或丧失。

（2）风险融资。风险融资方法主要包括保险、非保险转移和风险自留。

保险是允许个人/家庭将损失的经济后果转移给商业保险公司或政府机构的风险管理技术。个人/家庭的保险保障包括以下三个层面：社会保险计划、团体福利计划、个人保险。

非保险转移是为了减少风险单位的损失频率和损失幅度，将损失的法律责任借助合同或协议方式转移给除保险公司或提供保险保障的政府机构以外的个人或组织的管理方法。

风险自留是指自我承担风险或自保。

3. 选择最合适的风险管理技术

根据特定个人/家庭面临的风险状况和管理目标，有针对性地选择合适的风险控制和风险融资技术，形成一个包括保险在内的风险管理技术组合，确保在保障程度一定时，风险管理费用最少，在风险管理费用一定时，保障程度最高。

4. 实施风险管理计划

实施阶段，个人/家庭必须综合考虑各种已识别的风险，将多种风险管理技术相结合，以提高风险管理的效率和效益。比如，在购买住宅保险时，可以考虑安装灭火器、防盗门、报警器等风险控制技术，降低损失的发生概率和损失幅度，而保险公司可能根据这些控制措施给予保费折扣，从而可能使风险控制和保险等措施的总成本低于仅购买保险的保费支出，实现对己、对人、对社会的多赢结果。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

5. 监控与调整风险管理计划

我们生活在一个时刻变化、日新月异的世界，因此，即使我们当前已经购买了合适的保险，或者采取了其他合适的风险管理技术，也有必要定期关注自身风险状况和承受能力的重大改变、新的风险控制和风险融资技术等。比如，在购买住宅保险之初，防火、防盗设施可能十分昂贵，而且保险公司不会根据个人的风险控制水平提供保费优惠，而随着生产力的提高和保险经营水平的改善，风险控制设施的价格不断下降，保险公司也开始根据个人的风险控制投入给予不同程度的保费折扣，这样，原来的保险或风险管理计划就可能不再是最合适的、最有效的，而需要根据新的形势进行必要的调整。

当然，上述五个步骤并非截然分开的（在时间上有所重叠，而且必须围绕风险管理的目标和计划执行），也不是一劳永逸的，而是一个周而复始、循环不断的过程。

六、可保风险

1. 可保风险的含义

个人或企业通过保险方式转移给保险公司的风险通常是纯粹风险，但保险公司并不会承保所有的纯粹风险。保险公司可以承保的风险称为可保风险，其余的风险称为不可保风险。

2. 可保风险的基本要件

可保风险必须是偶然和意外的风险，风险发生的概率必须是可以预测的，风险造成的损失必须是明确的，对保险人而言不能是巨灾损失，损失要经济可行。具体说明见表 3.5。

表 3.5 可保风险要件及说明

可保风险条件	转移说明
必须是偶然和意外的风险	当人们既不知道风险是不是一定发生，也不知道风险一旦发生，是否会造成损失以及损失到底有多大，这就是偶然的风险。当人们确知风险会发生时去找保险公司投保，保险公司也不会承保，比如一个人已经知道自己得了肿瘤，再去向保险公司投保，保险公司不可能承保。另外，如果被保险人因为故意行为或故意不行为造成的风险及其损失，保险公司也不会承担赔偿责任，比如会计师故意做假给公司造成的损失，或某人故意烧毁自己的旧房
风险发生的概率必须是可以预测的	保险公司是通过精算师运用数理方法和统计资料对风险发生的概率进行预测后，以此为基础制定相应的赔偿规则，并开展保险业务的。其原理是集中多数人的少部分资金来承担少数人的小概率事件造成的大损失。如果保险公司承保大概率的风险，那么保险公司将入不敷出，收取的保费将不足以支付赔偿的金额

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

续表

可保风险条件	转移说明
风险造成的损失必须是明确的	保险公司与投保人之间签订的合同都会明确规定保险损失发生后保险人应该给付的保险金数额。这有赖于对风险造成的损失的估计。比如重大疾病发生时，保险公司不会无休止地为被保险人支付治疗费用，而是在保险合同中规定了一个限额。通常每份保单的限额都是根据平均费用确定的。当然投保人可以通过多交保费获得更多的保额
对保险人而言不能是巨灾损失	对于巨灾损失，保险公司一般是不承保的。保险公司即使承保了，但因为其赔偿能力有限，也无法提供全额补偿。比如地震给一片区域所造成的房屋损失，这种损失往往是巨灾损失。在保险中，由于自然灾害造成的巨大损失，保险公司一般是不保或在保险合同中规定免责。这种巨灾损失靠商业保险公司是无法独立承担的。但一些国家和政府会联合商业保险公司对这种巨灾造成的损失进行适度赔偿。 对于巨灾损失，保险公司除和政府联合承担以外，还可以通过向其他保险人转移风险来实现，即再保险。我国《保险法》规定，保险公司对每一危险单位，即对每一次保险事故可能造成的最大损失范围所承担的责任，不得超过其实有资本金加公积金总和的 10%；超过的部分，依法应当办理再保险。除人寿保险业务外，保险公司应当将其承保的每笔保险业务的 20%办理再保险
损失要经济可行	由于承保微小损失风险的管理费用、调查成本相对于标的价值而言过高，以至于影响目标市场和对投保人的吸引力，也失去了操作的可行性，从而也不可能将其视为可保风险

第二节　保险的功能及类型概述

一、保险的功能

曾经有个保险小故事，说的是一个失事海船的船长是如何说服几位不同国籍的乘客抱着救生圈跳入海中的。他对英国人说这是一项体育运动；对法国人说这很浪漫；对德国人说这是命令；而对美国人则保证：你已经被保险了。

正如故事中所讲的，保险在美国像饮食、居住一样，是生存中必要的一部分。但在我国保险行业的发展相对落后，人们的保险意识相当淡薄。大部分人都对基金和理财产品的投资收益非常关心，却很少有人提及保险，甚至有人将买保险与上当受骗联系起来。

那么保险的功能何在？为什么应该买保险？

1. 转移风险

买保险就是把自己的风险转移出去，而接受风险的机构就是保险公司。保险公司接受风险转移是因为可保风险有规律可循。保险公司通过研究风险的偶然性去

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

寻找其必然性，掌握风险发生、发展的规律，为众多有危险顾虑的人提供了保险保障。

2. 均摊损失

转移风险并非灾害事故真正离开了投保人，而是保险人借助众人的财力，给遭灾受损的投保人补偿经济损失，为其排忧解难。保险人以收取保险费用和支付赔款的形式，将少数人的巨额损失分散给众多的被保险人，从而使个人难以承受的损失，变成多数人可以承担的损失，这实际上是把发生的损失均摊给有面临同样风险的投保人。所以，保险只有均摊损失的功能，而没有减少损失的功能。

3. 实施补偿

分摊损失是实施补偿的前提和手段，实施补偿是分摊损失的目的。补偿的范围主要有以下几个方面：①投保人因灾害事故所遭受的财产损失；②投保人因灾害事故使自己身体遭受的伤亡或保险期满应结付的保险金；③投保人因灾害事故依法对他人应付的经济赔偿；④投保人因另一方当事人不履行合同所蒙受的经济损失；⑤灾害事故发生后，投保人因施救保险标的所发生的一切费用。

4. 抵押贷款和投资收益

我国《保险法》中对“现金价值不丧失条款”作出了明确规定。客户虽然与保险公司签订合同，但客户有权中止这个合同，并得到退保金额。保险合同中也规定客户资金紧缺时可申请退保金的90%作为贷款。如果客户急需资金，又一时筹措不到，便可以将保险单抵押在保险公司，从保险公司取得相应数额的贷款。

同时，一些人寿保险产品不仅具有保险功能，而且具有一定的投资价值，就是说如果在保险期间没有发生保险事故，那么在到达给付期时，客户所得到的保险金不仅会超过其过去所交的保险费，而且还有本金以外的其他收益。由此可以看出，保险既是一种保障，又兼有投资收益。

总之，保险是风险转移的有效途径，是风险管理的重要手段。保险既具有保障功能，又具有资金融通和社会管理功能。

二、保险的类型

从保险公司的角度来说，它可以提供各种为消费者所需要的险种。根据不同的标准，可以将保险分为若干类型。保险的分类标准很多，不同的学者、不同的教科书有不同的分法。本书主要使用以下五个标准：保险标的、被保险人、实施的形式、业务承保方式、盈利与否。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

1. 财产保险、人身保险和责任保险

根据保险标的的不同，保险可分为财产保险、人身保险和责任保险。在每一个大类下，又可以细分为若干小类。例如，在财产保险中，有海上保险、火险、运输险、工程险等；在人身保险中，有人寿险、健康险、意外伤害险等；在责任保险中，有雇主责任险、职业责任险、产品责任险等。

（1）财产保险是以物或其他财产利益为标的的保险。广义的财产险包括有形财产险和无形财产险。

（2）人身保险是以人的生命、身体或健康作为保险标的的保险。

（3）责任保险是以被保险人的民事损害赔偿责任为保险标的的保险。

2. 个人保险与商务保险

根据被保险人的不同，保险可分为个人保险和商务保险。个人保险是以个人或家庭作为被保险人的保险。商务保险是以工厂、商店等经营单位作为被保险人的保险。

3. 强制保险与自愿保险

根据实施形式的不同，保险可分为强制保险和自愿保险。强制保险又称法定保险，它是由国家颁布法令强制被保险人参加的保险。自愿保险是在自愿协商的基础上，由当事人订立保险合同而实现的保险。

4. 原保险与再保险

根据业务承保方式的不同，保险可分为原保险和再保险。原保险是指保险人对被保险人因保险事故所致的损失承担直接的、原始的赔偿责任的保险。再保险是原保险人以其所承保的风险，再向其他保险人进行投保，与之共担风险的保险。

5. 商业保险与社会保险

根据是否盈利的标准，保险可分为商业保险和社会保险。商业保险是以盈利为目的的保险。社会保险是不以盈利为目的的保险。

为便于记忆，这里以表格形式对上述保险分类加以归纳，如表 3.6 所示。

表 3.6　保险类别

标　准	分　类
保险标的	财产保险、人身保险、责任保险
被保险人	个人保险、商务保险
实施形式	强制保险、自愿保险
业务承保的方式	原保险、再保险
是否以盈利为目的	商业保险、社会保险

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

必须指出的是，上述各种分类有可能交叉，如再保险既可以有财产再保险，也可以有人寿与健康再保险；社会保险和商业保险都可以包括人寿保险和健康保险在内；财产保险既可能包括在个人保险里，也可能包括在商务保险中；社会保险也是一种强制性保险。因此，当人们谈到某一种保险时，必须明确指出是以什么作为分类标准的。分类标准不同，所指的内容就可能不同。

第三节　个人保险规划的制定

案例 3.2

不久前，张先生刚刚做了个肿瘤切除手术，目前正在家中休养，大病初愈，张先生对人生、健康、财富乃至投资有了新的理解。

2008 年 50 岁家住上海的张先生和妻子都尚未退休，两人每月的总收入在 5000 元左右，22 岁的儿子虽然刚刚参加工作，薪金却已经接近两人的总和，每月达到了 4600 元。一家三口已经有了 300 多万元的家庭总资产，没有房屋贷款，没有其他家人需要供养，张先生一家的经济负担很轻，有充足的资金进行金融、房地产投资，是典型的步入财富分享期的“成熟期”家庭。

如何在妥善分配好这笔财富并加以投资的同时，又能兼顾风险保障，使张先生一家没有后顾之忧，快乐分享夫妇俩奋斗一生的这笔财富？

资料来源：中老年富裕家庭的保险计划 [N]. 中国保险报，2008-08-09.

一、个人风险的基本形式

个人面临着许多风险，从风险的载体来分析，每个人和每个家庭都面临着三种风险：财产风险、责任风险和人身风险。这些风险会给个人和家庭造成财务困难，或者使将来的经济来源失去保障，而且这些风险都是典型的纯粹风险。如图 3.4 所示。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

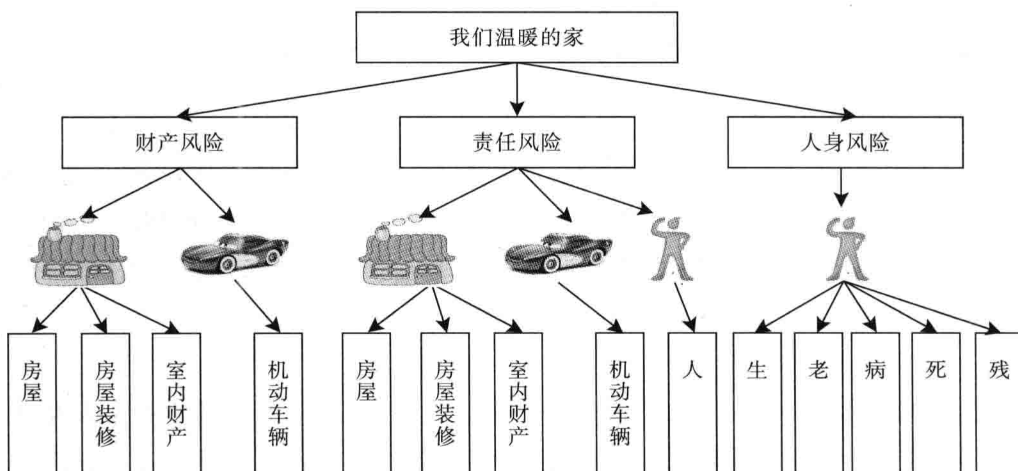


图 3.4 个人风险的基本形式

1. 财产风险

指个人和家庭的财产由于自然灾害和意外事故而发生的损失。例如，家庭财产被盗窃的风险、家庭自用汽车碰撞的风险等。因此，只要是家庭所拥有的财产，都存在着财产风险。一般而言，个人和家庭所拥有的财产包括房屋、房屋装修、室内物品及各种机动车辆。这些财产都存在着风险。而这些财产所面临的风险则包括火灾、爆炸、盗窃、雷击、洪水、暴雨、暴雪、地震等多种灾害。

2. 责任风险

指由于人们在主观上有过错，而给其他人的财产或人身带来损害的，则应该按照法律规定承担赔偿责任的风险。我国法律规定，如果公民由于自己的过错行为而造成了他人的伤亡或财产损失，有过错的一方必须承担法律上的损害赔偿责任。因此，只要是个人和家庭自己拥有财产，在占有或使用过程中因主观上有过错，而使他人财产或人身造成损害，都要承担损害赔偿责任。所以，从这个角度而言，责任风险是由于房屋、房屋装修、室内物品、各种机动车辆以及家人而产生。比如，自己家的狗在外面玩耍时，邻居家小孩来逗它，结果被狗咬伤了手指头，那么狗主人就应该承担赔偿责任；又如，空调外机在一次台风中被风刮倒，把楼下停放的车辆砸坏了，那么空调的所有人或使用人就应当承担车辆损坏的赔偿责任。

3. 人身风险

指人的身体和生命而存在的风险。在人生旅途中，隐含了众多的风险。人身风险包括死亡、老年、疾病、残疾等各种风险。如人们由于发生了意外伤害事故而残疾或死亡的风险，或者到了老年时缺乏养老金的风险等。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

二、个人保险规划的基本原则

（一）最大诚信原则

最大诚信原则是基于保险人的利益而产生的，它是世界各国保险合同法的共同原则。最大诚信原则的基本含义是：保险双方在签订和履行保险合同时，必须以最大的诚意履行自己应尽的义务，互不欺骗和隐瞒，遵守合同的约定与承诺。最大诚信原则的主要内容包括保证、告知、弃权与禁止反言。

1. 保证与告知的区别

保证是投保人所作的、保证完全符合事实的一项声明。告知是指投保人在订立保险合同时，应当将与保险标的有关的重要事实如实向保险人陈述，以便让保险人判断是否接受承保或以什么条件承保。只要投保人或被保险人违反保证，不论其是否有过失、是否对保险人造成损害，保险人均有权解除合同，不予承担责任；只要投保人或被保险人违反告知义务，保险人有权宣告保险合同无效或不承担赔偿责任，但对故意违反和过失违反告知义务区别对待。

2. 弃权和禁止反言

（1）弃权。弃权是指保险合同当事人放弃自己在合同中可以主张的某项权利。

弃权可分为明示弃权和默示弃权。明示弃权可以采用书面或口头形式，如保险人的授权代理人通过电话告诉受益人，称受益人无须在保单规定的期限内提交损失证明，则保险人就明示放弃了要求受益人及时提交损失证明的权利，保险人不得在此后以受益人未及时提交损失证明为由拒绝给付保险金；当事人若虽未明确表示其放弃某项权利的意图，但从其言语或行为中可以明确推断其有放弃权利的意图，则该当事人实施的就是默示弃权。

假如某保险人规定的宽限期是 30 日，但多次在宽限期满后的 60 日内接受逾期保费，法院通常会认定保险人放弃了在保费未按期缴付时使保单失效的权利。如果被保险人在下一个宽限期满后 40 日内死亡但未缴付保费，法院将认定在被保险人死亡时合同有效，保险人应给付死亡保险金。

（2）禁止反言。禁止反言是指保险人放弃某项权利后，不得再向投保人或被保险人主张该项权利。

弃权和禁止反言主要是约束保险人的，这些规定要求保险人对其行为及其代理人在授权范围内的行为负责，以防对投保人或被保险人的利益造成侵害，维护投保人和被保险人的权益，有利于保险合同当事人在法律上的地位趋于平等。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

案例 3.3

1999 年 11 月，李女士投保了养老保险和重大疾病保险，投保时，李女士在投保单中告知了自己曾于 1999 年 6 月因甲状腺肿大住院进行手术治疗，出院时医院开具了甲状腺结节的诊断证明。保险公司经核保，认为李女士告知的甲状腺结节属可保范围，予以承保并签发了保单。2000 年 6 月 30 日，李女士向保险公司申请赔付医疗费用。保险公司经调查，发现李女士 1999 年 6 月住院手术治疗并非因李女士告知的甲状腺结节而是甲状腺癌，为此，保险公司以不实告知为由向李女士发出了拒赔通知书。李女士不服，起诉至法院，投保时她的丈夫和家人为了减轻她的思想负担，一直对她隐瞒病情，因此她本人一直认为投保前是因甲状腺结节住院治疗，根本就不知道自己患有癌症。

在审理该案件时，存在两种意见。一种意见认为，保险公司应当承担保险责任。李女士在投保时，由于家属对其隐瞒了病情，因此她本人并不知道自己患有癌症，1999 年 6 月李女士住院接受手术治疗，出院时医院开具的是甲状腺结节的诊断证明。李女士对自己入院手术治疗及出院时医院的诊断证明都作了告知，因此，李女士并没有违反如实告知的义务。

另一种意见认为，保险公司不应当承担保险责任。李女士 1999 年 6 月入院进行手术治疗，医院还对其进行了化疗，即使家属未告知其真实病情，李女士作为一名知识妇女，不可能不知道化疗是治疗癌症的常用手段，因此，李女士至少存在过失不实告知，保险公司不应承担保险责任，不过可以退还其保险费。

法院经审理认为，保险合同为最大诚信合同，李女士对自己的健康状况有如实告知的义务。投保前李女士就被诊断患有甲状腺癌并住院进行手术治疗，医生在治疗过程中也曾告知李女士病情。故李女士称投保前不知道自己患有甲状腺癌不予采信。所以对保险公司以不实告知为由不承担保险责任予以支持。

本案关键在于，认定李女士在投保前是否知道或应当知道自己患癌症，如果李女士在投保前的确不知道或者也不可能知道自己患有癌症，则李女士已经履行了如实告知的义务，保险公司应当承担保险责任；若李女士在投保前知道或者应当知道自己患有癌症，则保险公司不应当承担保险责任。根据

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

《民事诉讼法》第五十六条的规定，“当事人对自己提出的主张，有责任提供证据”。本案中，李女士提交了其1999年6月（投保前）出院时医院开具的甲状腺结节的诊断证明以及家属对其隐瞒了病情的证明，已经完成了举证义务，保险公司对此有异议，则必须在法律规定的时间内进行反证，即反证李女士投保时知道或者应当知道其患有癌症的事实。本案通过多次调查取证，证实李女士投保前已得知医院出具的甲状腺癌诊断证明的内容。故法院仍以不实告知为由驳回了李女士的诉讼请求。

资料来源：豆丁网，http：//www.docin.com/p-515263776.html，2012.11.

（二）保险利益原则

保险利益原则又称可保利益原则，是指在签订和履行保险合同的过程中，投保人或被保险人对保险标的必须具有保险利益，否则合同无效。保险标的是指作为保险对象的财产及其有关利益或者人的寿命和身体。保险利益既是订立合同及使合同生效的先决条件，也是保险合同在存续期间保持合同效力的前提条件。

保险利益的种类很多，包括财产利益（如所有利益、占有利益、抵押利益、担保利益、债权利益）、收益利益（预期利益，属于财产利益的合法利益，如经营收入利益、租金收入利益）、责任利益（如民事赔偿责任利益、雇主责任利益、产品责任利益）、人际关系利益（如婚姻关系利益、血缘关系利益、雇佣关系利益）、人身利益（如生存利益、医疗利益、职业利益）。

无论何种保险利益，都必须具备以下条件：①保险利益必须是合法的，在法律上是可以主张的利益；②保险利益必须是确定的，是可以实现的；③保险利益必须是经济上的利益，其价值可以货币形式来衡量。

案例 3.4

陈先生和王小姐相恋多年，已到了谈婚论嫁的阶段，但无奈因为工作关系，两人常年两地分居。2008年的情人节，王小姐为给未婚夫陈先生一个惊喜，为其投保了一份保险期限为20年的两全保险。不巧的是，陈先生在归家途中遭遇车祸不幸去世。王小姐在帮助陈先生父母一起料理完后事以后，想起自己为陈先生买的两全险，随即向保险公司提出了理赔申请。但保险公司以“投保人在投保时对被保险人不具有保险利益”为由拒绝支

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

付保险金。

依据《保险法》第31条的规定，投保人对保险标的不具有保险利益的，保险合同无效。既然保险合同无效，保险公司自然不应承担保险责任。据某保险公司产品负责人介绍，我国《保险法》对人身险保险利益的规定采用的是法定原则与同意原则相结合的方式，即投保人与一定范围内的亲属或者具有一定的法律关系的人之间具有保险利益，一旦投保人希望为其他人投保时，必须经过被保险人的同意。而王小姐在投保时却疏忽了这一点。由此可见，在投保人身险时，明确自己与被保险人之间是否具有保险利益是很重要的。

资料来源：情侣互买保险不合适 投保应注意可保利益［EB/OL］. 向日葵保险网，http：//www.xiangrikui.com，2012-08-31.

（三）损失补偿原则

损失补偿原则是指当标的发生保险责任范围内的事故时，通过保险补偿，使被保险人减少损失从而尽力恢复到受灾前的经济原状，但不能因损失而获得额外的收益。要理解该原则，需从以下几方面把握：其一，有损失才有补偿，补偿以损失的发生为前提；其二，所补偿的损失只能是保险责任范围内的损失；其三，保险赔偿以保险损失为限。坚持损失补偿原则可以维护保险双方的正当权益，限制不当得利，保持保险经营的稳定性。

1. 人身保险

由于人身保险的人身价值无法估量，而只能以健康、伤残等作为保险标的，其精神痛苦和部分经济损失却无法弥补。因此，人身保险合同不是补偿性合同，而是给付性合同。

2. 定值保险

所谓定值保险是指保险合同双方当事人在订立合同时就将保险价值确定下来的保险。在定值保险中，双方约定保险标的的价值，并以此价值为保险金额。当保险事故发生时，保险人不论保险标的的市价如何，均按合同中约定的保险价值赔偿。

3. 重置价值保险

所谓重置价值保险，是指以被保险人重置或重建保险标的的所需费用或成本确定保险金额的保险。一般财产保险按保险标的的实际价值投保，但是在通货膨胀的时候，有些受损财产需要重置或重建才能足额，因此保险人允许投保人按保险标的的实际价值的重置或重建价值投保，这样就可能出现保险赔款大于损失发生时的实际价值。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

（四）近因原则

近因是指引起保险标的的损失最直接、最有效、并起决定作用的原因，而并非是时间上、空间上最近的原因。

近因原则是指凡引起保险事故发生、造成保险标的的损失的近因属于保险责任，则保险人承担赔付责任；若为除外责任，则保险人不负赔付责任。英国《1906年海上保险法》规定：“依照本法规定，除保险单另有约定外，保险人对于由所承保的危险近因造成的损失，负赔偿责任，但对于不是由所承保的危险近因造成的损失概不负责。”

近因原则在确定发生的事故是否属于保险事故、投保人是否能够获得赔偿等方面起着至关重要的作用，它也是保险人处理赔案的关键原则之一。坚持近因原则，有利于正确、合理地判定损害事故的责任归属，从而有利于维护保险双方主体的合法权益。

案例 3.5

姜某以自己为投保人和受益人，以丈夫胡某为被保险人，与某保险公司签订了身故保险金为 3 万元的终身保险合同。保险合同中约定：被保险人因违法、故意犯罪或拒捕、故意自伤、醉酒、斗殴造成人身伤害或身故的，保险公司应免除保险责任。合同生效后，胡某在追讨其借给张某的 2 万元赌资时，与张某发生口角，被张某用钢管击中头部，经抢救无效死亡。之后，胡某之妻姜某在多次向保险公司索赔未果的情况下，将保险公司诉至法院，要求保险公司给付保险金 3 万元。

本案在审理中，对保险公司应否承担理赔责任，有两种不同的观点：

第一种认为，应驳回姜某的诉讼请求，理由是：胡某之妻姜某与保险公司签订的保险合同明确约定，被保险人从事违法行为而导致身故的，可免除保险公司的保险责任。

第二种认为，应支持姜某的诉讼请求，理由是：虽然胡某借给张某赌资具有赌博性质，属于违法行为，但导致胡某死亡的真正直接原因并非胡某提供赌资而被张某杀害，即胡某追讨赌资的行为与其被杀的损害结果之间没有内在的、必然的、合乎自然规律的联系，不具有法律上的因果关系。所以，保险公司不能免除自身的保险责任。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

对此，我们分析认为：本案胡某追讨赌资时，张某如果没有产生杀人的动机，并采取相应的暴力手段，而是如数交付，就不会导致胡某身亡。即张某实施的犯罪行为并不是胡某追讨赌资直接的、必然的结果。因此，胡某追讨赌资的行为作为前因不具备近因的条件；相反，真正导致胡某死亡的近因是作为后因的张某实施的犯罪行为。故此，张某的犯罪行为不属于保险公司的免责范围，保险公司仍应承担理赔责任。

资料来源：华律网，http：//www.66law.cn/laws/45390.aspx，2012-07.

三、个人保险规划的基本方法

（一）险种的选择

每个家庭都会面临许多不同的风险，保险为我们的生活增添了一个重要保障。有一个合理的保险规划，能让我们的保障更加坚固和实用。所以，在选择购买保险的品种时，要根据我们不同的人生阶段，做出不同的保险规划。

表 3.7 不同人生阶段的保险险种选择

人生阶段	保险险种选择
无忧童年	健康险+少儿险+医疗险
上学时光	教育储蓄险+医疗险+意外险
初入社会	意外险+医疗险
单身贵族	养老险＋终身寿险＋意外险＋医疗险＋投资分红险
成家立业	寿险＋医疗险＋意外险＋养老险＋投资分红险
老年将至	养老保险＋终身寿险＋医疗险

（二）保险规划基本方法

对于家庭财产来说，所需要的保险额度主要依据家庭财产价值的多少和个人收入的多少。但对于人寿保险来说，由于人的价值是无法计量的，所以，选择合理保险金额的依据是个人的收入。在此以人寿保险为例，介绍两种寿险需求的测算方法。

1. 家庭需求法

该方法测算的是家庭开支。它所针对的是家庭主要收入来源者不幸死亡后，其经济依存者维持原有经济开支水平需要多少钱。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

家庭主要收入来源者的死亡，会对家庭造成重大的财务损失。人寿保险的意义，就在于为这种不确定的风险损失提供可靠的经济补偿。

家庭需求法寿险规划流程包含以下步骤：

（1）计算维持目前家庭生活水平的财务需求，其中包括：家庭需还清的债务、依存者的生活费支出、子女教育费支出、商业保险费支出等；

（2）查明已有财务资源，其中可能包括的项目有：社会保险金、金融资产、实物资产、预期收入等；

（3）扣除已有财务资源，得到家庭财务净需求即寿险需求；

（4）安排购买与家庭寿险需求相当的寿险保额。

2. 生命价值法

该方法测算的是收入。它回答的是家庭主要收入来源者不幸死亡后，其家庭纯收入少了多少钱。人寿保险的目的，是保障生命价值可能遭受的损失。因此，寿险需求取决于人的生命价值（死亡损失）。

生命价值法寿险规划流程的基本步骤是：

（1）确定个人的工作或服务年限；

（2）估计未来工作期间的年收入；

（3）从预期年收入中扣除个人衣、食、住、行等生活费用，得到净收入；

（4）选择适当的通货膨胀率计算预期净收入现值，得到个人经济价值即寿险需求；

（5）安排购买与个人寿险需求相当的寿险金额。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第四章　股票投资规划

案例导入

陈好狂赚 2700 万元

2009 年 4 月 17 日，停牌长达 3 年的 ST 黑龙（2009 年 5 月 5 日改名“ST 国中”）终于迎来了复牌的日子，而 ST 黑龙的表现也没有让它的忠实“粉丝”们失望，复牌首日，该股冲高 11.50 元，后收于 10.82 元，比起停牌前的 0.98 元，当日涨幅达到了惊人的 1004.08%。3 年“闭关”，10 倍收益，本身就很能吸引投资者的眼球，而“陈好”的介入更让 ST 黑龙一跃成了尽人皆知的“妖股”。

ST 黑龙 2009 年一季报显示，该股的第一大流通股股东为“陈好”，正是影视红星“万人迷”陈好。截至 2009 年 3 月 31 日，陈好持股数量为 280.31 万股，占该股全部流通股的比例为 2.87%，排名第二位的“张羽”（与央视著名主持人同名）持有 217.26 万股，占 2.23%。

ST 黑龙到底是一只什么股票，能够停牌三年呢？ST 黑龙 1998 年上市，原属黑龙江省齐齐哈尔市的国有上市公司，控股股东为黑龙集团，后来由于主要经营的冰雪运动辅助器材以及新闻纸均不景气，公司业绩受到了较大影响。2004 年初，该公司就因无法维持正常生产经营，处于停产状态。2006 年 4 月，因连续 3 年亏损被上交所暂停上市，停牌前的收盘价仅为 0.98 元，是 A 股中屈指可数的“仙股”（股价低于 1 元的股票）之一，陷入困境的 ST 黑龙被迫进行重组。到了 2007 年 5 月，国中水务有限公司通过受让股权入主 ST 黑龙，顺利借壳上市完成重组，将其变身为水务公司，公司业绩一举扭亏为盈。2009 年一季报显示，公司实现净利润约 501.4 万元，每股收益 0.0153 元。2009 年 4 月 14 日，收购事件最终尘埃落定，4 月 17 日复牌。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

然而就是这样一只重组前的“垃圾股”，一只少有人问津的“仙股”，却能够在自己还是“丑小鸭”的时候被陈好慧眼识中，并大举入仓。资料显示，2006 年一季度，陈好以不高于 1.4 元的价格买入 ST 黑龙 101.09 万股，位列流通股股东第 3 名，不过就在 ST 黑龙停牌前的 19 个交易日中，陈好又大举抢购，使其持股数量猛增至 280.31 万股，成为第一大流通股股东，陈好的平均建仓成本约在 300 万元，随着 ST 黑龙的股改复牌，市值暴增至 3000 多万元，陈好净赚了约 2700 万元。上市当天，陈好和张羽两个人全部把股票卖了出去，三年守候等来 10 倍利润，真可谓是股票投资高手。

通过暴富神话“陈好”的股票投资案例，你肯定会问什么是股票？股票有什么特征？如何购买股票？如何分析股票，本章将就这些内容进行讲解。

资料来源：张峰. 明星生意经［M］. 北京：企业管理出版社，2010.

第一节　股票概述

一、股票的含义和特征

1. 股票的含义

究竟什么是股票？此处以一个小故事为读者进行介绍。

案例 4.1

股票小故事

20 多年前，有一位中国台湾的张先生在美国硅谷工作。张先生对计算机很感兴趣，白天除了在硅谷的一家电脑公司担任电脑设计师以外，晚上还在家里潜心研究，力图创新。经过一段时间的探索，张先生终于发明了一种新颖的迷你型计算机，专供家庭和小公司使用。这种计算机不仅速度快、使用方便，而且成本低廉。兴奋之余，张先生产生了独立开一家公司生产这种计算机的念头。

张先生向他的同事透露了此想法，4 位同事都是公司中杰出的工程师，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

于是5个人决定后，张先生接受了律师的建议，立即向有关单位登记，正式成立新公司，以发行股票的方式募集资金。这样，张氏计算机股份有限公司就诞生了。

公司成立以后的第一件事便是发行50万股股票，每股面值1美元。这50万股普通股就是张氏计算机公司的创立股。随后，张先生和另外4位合伙人东奔西跑，竭力劝说亲朋好友购买股票，以凑齐50万美元的资金。

资料来源：王立国.投资技巧经验汇总：个人投资理财一本通［EB/OL］.腾讯读书，http：//www.docin.com/p-220071820.html.

上述张先生的故事中，每一个购买了股票的人都从公司领到了一份证书，上面记载着股份数等内容，这种证书就是股票。持有股票的人便是公司的股东，持股的多少决定着股东在公司中发言权的大小以及今后领取股息和红利的多少。作为公司发起人的张先生，一下子就购买了5万股股票，成为公司最大的股东，并被推选为公司的董事长。几年后，由于张氏计算机股份有限公司的产品销路极好，购买该公司股票的人都获得了丰厚的利润。

由此可见，股票就是一种投资凭证或有价证券，是股份有限公司发行的、用以证明投资者股东身份和权益并据以获取股息和红利的凭证。



股票基本术语

面值：即以股份公司的资本总额划分成若干股，每一股代表的资本额就是面值。

市值：即股票上市后在市场上的价格，有发行价格和交易买卖价格之分。

股权：即股票拥有者按持股比例行使的权利。

股息：即股份公司按持股比例支付给股东的收入。

红利：即股份公司经营获利后，每年按持股份额分给股东的经济利益。

2. 股票的特征

（1）不可偿还性。股票的不可偿还性是指股票投资本金的不可偿还性。在投资者购买了股票以后，如果需要将有价证券兑换为现金，只能够通过股票的流通市场，在不同的投资者之间进行证券交易来实现，不能够要求发行公司偿还股票的投资。

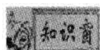
全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

（2）公司决策的参与性。股票投资者是公司的权益投资者，即公司的股东。在公司对重大事件进行决策时，需要通过股东代表大会进行投票表决，只有超过了法定支持率，决策的结果才能够付诸实施。股东代表大会是股东行使表决权的主要途径，股东按照自己所持有的股份数额参与股东代表大会，并行使自己的权利。

（3）收益性。收益性是指股票投资者拥有对公司经营收益的分配权，可以根据公司章程从公司领取股息和红利，从而获得投资的经济利益。这是投资者购买股票进行投资的基本目的，也是公司发行股票的必备条件。

（4）流通性。股票在一级市场上发行之后，便可以进入二级市场进行流通。股票的流通是指股票在不同投资者之间的交易行为。只有通过流通市场，投资者才能够自由买卖股票，并获取相应的买卖价差。

（5）风险性和价格波动性。股票投资是一种风险水平较高的投资，它的风险性就体现在股票价格的不确定性上。正是由于这种价格波动性，使得投资者的投资收益处于一种变动的状态，即处于风险之中。引起股票价格波动的因素有很多，既有股票发行公司自身经营状况的内在因素，也有经济、政治和金融等环境因素变化的外在因素。这些因素的变动随时都在影响着股票价格的走势。投资者只有充分地了解和认识这些影响股票价格波动的因素，才能够获得良好的投资收益。



中国股票交易的发展

新中国成立后发行的第一只股票是在20世纪80年代中期。1984年，北京天桥百货股份有限公司正式成立。随后，上海的飞乐公司、深圳的宝安公司相继发行了股票。

1988年前后，在上海和深圳出现了地区性的股票交易。1990年12月后，上海证券交易所、深圳证券交易所相继宣布开业，拉开了中国股票交易的序幕。

二、股票分类

1. 普通股

普通股是指在公司的经营管理和盈利及财产的分配上享有普通权利的股份，代表满足所有债权偿付要求及优先股东的收益权与求偿权要求后，对企业盈利和剩余

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

财产的索取权，它构成公司资本的基础，是股票的一种基本形式。普通股既有优点又有缺点，如表 4.1 所示。

表 4.1　普通股的优点及缺点

优　点	缺　点
持股人能够参与制定公司的生产经营方针，参与公司的管理	普通股持股人完全与公司荣辱与共，当公司经营状况良好时，他们就能获利较多；相反，当公司经营状况不好时，他们就获利较少
优先股和债权人的要求得到基本满足以后，普通股股东对公司的利润和资产有无限的权利	普通股带来的收益大多是潜在的，且收益的波动性很大，风险很高
普通股股东有获得股息的权利	

普通股一般分为以下几类，如表 4.2 所示。

表 4.2　普通股分类

分　类	含　义
绩优股	指一些大公司发行的股票。这些公司一般业绩优良、稳定成熟，而且具有较强的金融实力，在同行业中占有较为重要或支配的地位
成长股	指在销售额和收益额上的增长速度快于整体经济和同行业的增长速度的公司发行的股票。这些公司一般将公司盈余的相当一部分作为发展资金，只将盈余中的一小部分作为红利分给股东。随着公司进一步发展，它发行的股票价格就会上升，持股人将从中受益
收入股	指那些能够获得较高的平均当期收益的股票。这些股票的购买者大多是法人团体，如信托基金和养老基金等
周期股	其特点是：商业条件好时，公司的利润就恢复和扩大，股价上升；反之，股价下跌
投机股	是指那些从事开发性或冒险性事业的公司的股票，这些股票有时在几天内上涨许多倍，不过，这种股票的风险也很大

2. 优先股

优先股和普通股一样，代表持股人在公司中的财产或所有权，但这种股票相对于普通股而言又有某些优先的权利。这些优先权利主要表现在：

公司在支付给普通股股息之前，必须按优先股股息率支付优先股股息；当公司解散、改组或破产时，优先股持有者有优先分得公司财产的权利。当然，优先股也存在着一些缺点：优先股持有者没有表决权，无权过问公司的事务；由于股息率是固定的，优先股持有者不可能获得很高的利润；优先股可以自由买卖，但不得退股。



我国股票的常见分类

A 股是以人民币标明面值、以人民币认购和进行交易、供国内投资者买

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

卖的股票。

B 股又称人民币特种股票，是以人民币标明面值、以外币认购和进行交易的股票。

H 股是指由中国境内注册的公司发行、直接在中国香港上市的股票。

N 股是指由中国境内注册的公司发行、直接在美国纽约上市的股票。

三、股票的价值和价格

从理论上来讲，股票本身没有价值，仅仅是持股人对发行公司拥有财产或所有权的一种凭证。它之所以具有价值，是因为股票能给持有人带来股息收入。投资人在购买一只股票之前，一般应从以下几个方面考虑。

1. 股票的票面价值

股票的票面价值是指股票票面上标明的金额。它的主要功能就是表明股票的认购者在股份公司投资中所占的比例。例如，某公司发行股票的总股本为 20 万元，而每股股票的票面价值为 20 元，那么，每股股票就代表在股份公司所占的股份为万分之一。

2. 股票的账面价值

股票的账面价值大体上反映了每股普通股所代表的公司净资产的多少。股票的账面价值的计算公式为：

账面价值 =（公司资产净值 − 优先股账面价值）÷ 普通股股票的总股数

3. 股票的价格

股票的价格也称市值，是证券市场上买卖股票的价钱。在一般情况下，股票价格的高低取决于银行利率的高低。股息率高于存款利率，股票价格就会上涨；反之，股票价格就会下跌。常用的股票价格计算公式为：

股票价格 = 预期利息 ÷ 市场收益率

例如，面值 100 元的股票，每年可得到 10 元的股息，如果当时的银行年利率为 5%，那么股票的价格为 200 元（10 ÷ 5%）。

一般来说，股票的价格总是围绕其票面价值上下波动的。但是由于影响股票价格的因素极其复杂，股票的价格越来越脱离其票面价值。有些股票价格与其票面价值相差几倍，甚至数十倍。造成股价脱离其票面价值的直接原因是供求关系。如果

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

卖者多于买者，股价就会下跌；如果买者多于卖者，股价就会上升。当然这只是表面现象，在供求关系的背后，还有极为复杂的因素，这些内容将在本章第三节详细介绍。

四、股票的投资收益

（一）股票投资收益的构成

1. 股息或红利

股息或红利是股份公司从净盈利中分配给股东作为投资回报的收益，是股份公司按股票份额一定比例支付给股票持有者的收入。普通股的股东有权获得股利，但必须是在公司支付了债券的利息和优先股的股息之后才能分得。普通股的股利不固定，一般视公司净利润的多少而定。当公司的经营利润不断递增时，普通股能够比优先股多分得股利。普通股的收益叫红利，随公司利润的变化而变动；而股息则专指优先股的收益。然而在实际工作中，股息和红利有时并不加以区分，而是统称为股利。



上市公司的税后利润分配顺序

依次为：弥补以前年度的亏损、提取法定盈余公积金、提取公益金、提取任意公积金、支付优先股股息、支付普通股股息。其中，法定盈余公积金依照注册资本数额（也就是总股本）的10%提取，但当法定的盈余公积金达到注册资本的50%以上时，可不再提取。公益金比例一般为5%~10%。任意公积金和股利由董事会根据当年的盈利情况，报请公司股东大会批准实施。

2. 资本利得

资本利得是指投资者低价买入股票、高价卖出股票所得到的价差收益，也叫资本收益。

3. 投资净收益

股票投资者用获得的股利收益和资本利得收益减去证券交易的印花税、手续费后，就是投资股票的净收益。

（二）股票投资收益率

股票投资收益率是指在一定时期内，通常为1年，股票收益与股票购买价格的比率，用来衡量投资股票收益的大小，常以持有期收益率指标来衡量。公式如下：

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

$$持有期投资收益率 = \frac{(股利 \pm 资本利得) \times \frac{365}{待偿天数}}{购买价格} \times 100\%$$

例如，某公司在某年的 3 月发放股利，投资者在 2 月购入该公司股票，买入价为 100 元，获股息 10 元，4 月卖出该股票，出售价为 92 元（因除息后股价下跌），持有期为 2 个月。则其持有期收益率为：

$$持有期投资收益率 = \frac{[10 + (92 - 100)] \times \frac{12}{2}}{100} \times 100\% = 12\%$$

如再扣除买卖股票产生的印花税和手续费 1.2%，则净收益率可达 10.8%。

第二节　股票的发行与流通

一、股票的发行

股票发行是指股份有限公司以募集设立或增资扩股为直接目的，依照法律规定的程序向社会投资者出售股票的行为。

（一）股票发行目的

1. 筹集资本，创建公司

成立股份公司所需筹集的资金，主要是通过发行股票来实现。法律规定投资者一旦投资入股成为股东，其股东资本就作为公司的自有资本，可长期使用而不必偿还，这相对于银行贷款和发行公司债券而言，资本金的稳定性、非偿还性是公司得以运营的基础。而且股东资本作为公司的资本基础，是公司实力的主要标志。

2. 增资扩股，扩大经营

增资扩股是指已成立的股份公司为了扩大经营规模，增加固定资产或流动资金，通过发行股票的方式筹措资金，从而增加现存资本金的规模。

3. 提高自有资本金比率，改善资本结构

自有资本比率的高低是衡量一个公司经营安全程度的重要标志之一。自有资本比率偏低，负债较高，会增加公司的经营成本。如果经济萧条，沉重的利息负担会阻碍公司的发展并且严重降低公司抗御经济危机的能力。公司通过增发股票，提高

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

自有资本比率。公司资产规模的不断扩大，将有利于增加公司的经营安全系数，提高公司的实力和声誉，促进公司持续稳定的发展。

4. 转换经营机制，建立股份制企业

发行股票是企业进行股份制改造的关键环节，企业通过发行股票实现投资主体的多元化，建立起以股东大会、董事会、监事会为特征的公司组织机构体系，将公司直接置于市场的竞争与监督之中，企业经营者的业绩直接由市场加以评价。由此，企业可以很好地建立起竞争机制、激励机制，促进企业转换经营机制，使企业真正成为自主经营、自负盈亏的商品生产和经营者。

5. 与经营权有关的增资

股份公司谋求与其他公司协作，将新股票仅发行给希望参加该公司经营的人，将其吸收为股东。如公司为扩大产品销路而让经销商成为本公司股东就属于此种情况。此外，由于某些原因拆股或合并股份、转换证券、公司兼并等也是公司发行股票的原因。

（二）股票发行条件

表 4.3 股票发行形式及条件

形式	发行条件
首次发行时	1. 股票发行人必须是具有股票发行资格的股份有限公司，包括已经成立的股份有限公司和经批准成立的股份有限公司。2. 其生产符合国家产业政策。3. 发行的普通股限于一种，同股同权。4. 发起人认购的股本数额不少于公司拟发行的股本总额的 35%。5. 公司拟发行的股本总额中，发行人认购的部分应不少于人民币 3000 万元（国家另有规定的除外）；本次发行后，公司的股本总额应不少于人民币 5000 万元。6. 向社会公众发行的部分不少于公司拟发行的股本总额的 25%，其中公司职工认购的股本数额不超过拟向社会公众发行的股本总额的 10%；公司拟发行的股本总额超过人民币 4 亿元的，证监会按照规定可以酌情降低向社会公众发行部分的比例，但最低不得低于公司拟发的股份总额的 10%。7. 发行人在最近 3 年内没有重大违法行为。8. 证监会规定的其他条件
增资申请发行时	1. 前一次公开发行的股票所得资金的使用与其在招股说明书中所述的用途相符，并且资金使用效益良好。2. 前一次发行的股份已募足，并间隔 1 年以上。其中，“前一次发行”包括配股等发行方式；“间隔时间”是指从公司前一次募足股份后的工商注册登记日或变更登记日，至本次配股说明书的公布日，其间隔不少于 12 个月。3. 公司预期利润率达到同期存款利率水平，即本次增发募集资金后，公司预测的净资产税后利润应达到同期银行个人定期存款利率。4. 公司在最近 3 年内财务会计文件无虚假记载或重大遗漏。5. 公司在最近 3 年内连续赢利，并可向股东支付股利。公司最近 3 个会计年度的加权平均净资产收益率平均不低于 6%，且预测本次发行完成当年的加权平均净资产收益率不低于 6%；扣除非经常性损益后的净利润与扣除前的净利润相比，以低者作为加权平均净资产收益率的计算依据；设立不满 3 个会计年度的，按设立后的会计年度计算。如果公司最近 3 个会计年度的加权平均净资产收益率平均低于 6%，则应符合以下规定： ①公司及主承销商应当充分说明公司具有良好的经营能力和发展前景。新股发行时，主承销商应向投资者提供分析报告；②公司发行完成当年的加权平均净资产收益率应不低于发行前 1 年的水平，并应在招股文件中进行分析论证；③公司在招股文件中应当认真做好管理层关于公司财务状况和经营成果的讨论与分析。如果公司以当年利润分配新股，则不受上述第 3 项限制

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

续表

形式	发行条件
配股时（公司增发新股时，按股东所持的股份数，以低于市场价格，分配股份由股东认购）	1. 配股募集资金的用途必须符合国家产业政策的规定。2. 前一次发行的股份已经募足，并间隔1年以上。其中“前一次发行”包括配股等发行方式。“间隔时间”是指从公司前一次募足股份后的工商注册登记日或变更登记日至本次配股说明书的公布日，其间隔不少于12个月。3. 公司预期利润率达到同期存款利率水平，即本次配股募集资金后，公司预测的净资产税后利润应达到同期银行个人定期存款利率。4. 公司在最近3年内财务会计文件无虚假记载或重大遗漏。5. 公司在最近3年内连续赢利，公司最近3个会计年度的加权平均净资产收益率平均不低于6%；扣除非经常性损益后的净利润与扣除前的净利润相比，以低者作为加权平均净资产收益率的计算依据；设立不满3个会计年度的，按设立后的会计年度计算。6. 配售的股票限于普通股，配售的对象为根据股东大会决议规定的日期在册的本公司全体普通股股东。7. 公司一次配发股份总数，不得超过该公司前一次发行并募足股份后其普通股股份总数的30%。如果公司具有实际控制权的股东全额认购所配售的股份，可不受上述比例限制

二、股票的流通

（一）股票的竞价方式

股票交易过程中确定价格的方式为竞价方式。竞价即竞争出价，买方和卖方之间要进行竞争，买卖双方内部也进行竞争。具体在股票交易的每个交易日中，有两种竞价方式：集合竞价和连续竞价。

1. 集合竞价

在沪深两市，集合竞价是指每天早上9:15~9:25，由投资者按照自己所能接受的心理价格自由地进行买卖申报，由计算机交易处理系统对全部申报按照“价格优先、时间优先”的原则排序，并在此基础上，找出一个基准价格，使它同时能满足以下3个条件：①成交量最大；②高于基准价格的买入申报和低于基准价格的卖出申报全部满足（成交）；③与基准价格相同的买卖双方中有一方申报全部满足（成交）。该基准价格即被确定为成交价格，集合竞价方式产生成交价格的全部过程，完全由计算机交易系统进行程序化处理，将处理后所产生的成交价格显示出来。该价格为当天的开盘价。

2. 连续竞价

上午9:30~11:30，下午1:00~3:00为连续竞价时间。连续竞价是指对申报的每一笔买卖委托，由计算机交易系统按照以下两种情况产生成交价：①最高买进申报与最低卖出申报相同，则该价格为成交价格；②买入申报高于卖出申报时，或卖出申报低于买入申报时，申报在先的价格为成交价格。具体分布如表4.4所示。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

表 4.4 沪深交易所股票交易时间

交易类型	沪市交易时间	深市交易时间
开盘集合竞价	9:15~9:25	9:15~9:25
连续竞价（前市）	9:30~11:30	9:30~11:30
连续竞价（后市）	13:00~15:00	13:00~14:57
收盘集合竞价	—	14:57~15:00

（二）交易程序

1. 开户

开户包括开立股票账户和资金账户两类：

（1）开立股票账户。投资者需到中国结算公司或其开户代理机构开立股票账户。个人需提供本人有效身份证及复印件，委托他人代办的，还需提供委托人的身份证和复印件。机构投资者需提交营业执照副本原件、组织结构代码证原件、法人身份证原件或复印件、税务登记证原件、被授权人身份证原件、公章、法人名章等。

（2）开立资金账户。在开始股票交易之前，应事先在证券公司开立资金账户，投资者存入资金账户中的资金按活期利息给予计息，每季度证券公司会把定期利息转入到投资者的资金账户中。有了资金账户，投资者买入股票时，就从资金账户中划出相应金额，卖出股票时，就在资金账户中划入相应金额。资金账户是用来记载和反映投资者买卖证券的货币收付和结存数额。具体程序如下：①个人投资者需提供身份证原件及复印件，深、沪证券账户卡原件及复印件；②填写开户资料并签订《证券买卖委托合同》或《证券委托交易协议书》，同时签订有关沪市或深市的《指定交易协议书》；③证券营业部为投资者开设资金账户（设置账户密码和交易密码）；④需开通证券营业部银证转账业务功能的投资者，注意查阅证券营业部有关此类业务功能的使用说明。

（3）办理第三方存管手续。投资者到证券公司指定银行，提交协议和出示证件，经银行审核确认合格后，给予确认开通第三方存管业务。到银行开立第三方存管目的是与证券公司开的资金账户绑定起来，倘若需要买股票的时候就先把钱存到银行，然后在交易软件上面把钱从银行转到资金账户。

在此需要注明的是，开立账户时需注明开立账户的类型，如 A 股账户还是 B 股账户，开立 A 股账户可以用来买卖普通股票、债券、上市基金、权证等各类证券。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

2. 委托买卖

股票买入、卖出的过程称为委托买卖。投资者买卖股票，不能直接进入证券交易所进行交易，必须委托证券经纪商来进行。投资者在办理委托买卖证券时，需要向证券经纪商下达委托指令。

委托的形式有柜台委托和非柜台委托两种。柜台委托是指委托人亲自或由其代理人到证券营业部交易柜台，根据委托程序和必须证件采用书面方式委托，并由本人填写委托单并签章。非柜台委托是投资者通过人工电话、传真、自助和电话自动委托，互联网等形式进行委托。

委托指令的内容包括：证券代码、委托买卖的日期、品种、买卖方向、委托数量、价格、填写委托单的日期及委托指令的有效日期、签名、其他内容。

在委托未成交之前，投资者可以撤销委托。委托成交之后，不可撤销。

3. 竞价成交

证券商接受投资者的买卖委托后，应立刻通知其场内交易员根据委托人指令进行申报竞价交易，促成订单成交。具体程序为：证券公司报单→场内交易员报价→竞价撮合成交→通知成交结果。

4. 清算与交割

（1）清算。清算是证券商在证券交易所买卖证券成交后，对应收或应付的证券数量、价款分别同证券交易所进行轧抵的差额计算过程。

（2）交割。交割指买卖双方在成交后，相互缴纳价款与股票的行为。

投资者的委托成交后，由证券登记结算公司负责对交易所传送的数据进行结算，证券公司在根据登记结算公司发来的资金交收数据划拨证券，由银行代理完成资金的划拨。

5. 股票过户

股票过户是指股票持有人记载到发行公司股东名册上的过程。在我国，所有的过户手续都由交易所的计算机自动过户系统完成。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第三节 股票投资分析

一、基本分析法

（一）宏观分析

宏观分析是指对影响股票市场的全局性和长期性的因素进行分析，如国民生产总值、经济运行周期、财政货币政策和利率变动等。宏观经济因素几乎对每只股票均有影响。

1. 经济发展水平、经济周期

从长期和根本上来看，一个国家的经济发展水平和经济周期决定着该国股票市场的基本走势。在经济发展的上升时期，企业经济状况良好，盈余较多，其股票价格处于上升态势；反之，在经济发展的不景气时期，由于投资和消费下降，企业销售不畅、收入锐减、盈余较少甚至亏损，其股票价格会不断下跌。因此，股票市场实际上是整个国民经济发展的“晴雨表”。

2. 利率

利率是一个十分敏感的影响股票市场走势的因素。当利率上升时，由于把钱存入银行比投入股市更加有利，于是老百姓的钱就会从股市转移到银行，买股票的少了，卖股票的多了，从而导致股票价格下降；同时，由于利率的上升，企业负担的银行贷款利息增加，经营成本上升，从而导致利润下降，股票价格下跌。反之，当银行的利率下降时，老百姓出于保值增值的需要，则会将资金从银行转移到股市，从而刺激股票价格上涨；同时，由于企业从银行贷款的成本下降，经营成本降低，利润增加，也会导致公司股票价格的上涨。正因为股票价格和利率有如此紧密的传导关系，当股票市场过热或过冷时，政府会利用利率这个杠杆影响股市，避免股市出现大的波动。

除了上述提到的经济因素以外，国际国内的政治形势、较大的政治事件，国家之间的关系，甚至重要领导人的变动等，都会对股票价格产生巨大的、突发性的影响。例如，2003 年，凡是受“非典”影响的行业，如旅游、交通和商贸等，其行业经营收益遭到重大损失的同时，其股票价格也不同程度处于下降趋势；反之，那些

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

和预防、抗击“非典”相关的行业，如医药、卫生行业等，其行业经营利润大幅度提升，其股票价格也相应处于上升态势。

（二）中观分析

1. 产业分析

产业分析是中观分析的重点，产业在不同的生命周期表现出不同的业绩，因此，分析产业的生命周期是股票投资分析的重要依据。一般来讲，在产业的初创阶段，产业的利润微薄甚至亏损；在产业的成长阶段，产业的利润迅速增长且利润率较高，相应地，成长性产业的股票价格也会快速上涨；在产业的成熟阶段，即产业发展的稳定阶段，产业的集中程度很高，并出现了一定程度的垄断，产业的利润达到了很高的水平，而产业的风险却因市场比较稳定而较低，因此，成熟阶段的股票价格一般呈稳步攀升之势，颇具有长期投资的价值；在产业的衰退阶段，市场需求逐渐减少，销售下降，价格下跌，利润降低。由于衰退期的产业已丧失进一步发展的空间，所以这类产业的股票价格通常很低，不引人注目。

2. 板块分析

板块是指某些具有共同特征的股票群。

板块分析是产业分析的进一步延续，但板块分析又不完全等同于产业分析。

板块的划分，大致有以下几类：①按行业分类的板块，如房地产板块、金融板块等；②按地域分类的板块，如西部板块、浦东板块等；③按业绩分类的板块，如绩优股板块、ST 板块等；④其他无特殊题材的板块。

除了按上述标准进行分类以外，板块还可以根据板块热点持续的时间长短不同，分为短线板块和长线板块。短线板块的形成完全是短期炒作的结果，板块热点难以持续，市场行情瞬息万变，不容易捕捉投资的机会；而长线板块则有实实在在的投资价值，板块热点持续时间较长，市场行情一般较为稳定，是理想的投资板块。因此，股票投资者在购买股票之前，一定要冷静分析某一板块是长线板块还是短线板块。对于短线板块，更应特别注意把握投资的时机；否则，很可能因为板块的稍纵即逝而被“套牢”。

（三）微观分析

微观分析也称为公司分析、企业分析。对公司股票价格的分析，重点是对公司的价值进行分析。公司分析的内容包括公司所处的行业分析、公司竞争地位分析和公司财务会计报表分析。这里主要介绍公司的财务会计报表分析。

财务报表分析主要研究公司的盈利能力、发展能力等方面的指标。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

1. 公司的盈利分析指标

表 4.5 公司盈利能力分析指标

指标	计算公式	指标说明
资产报酬率	资产报酬率 = 税后利润 ÷ 平均资产总额×100%，其中：平均资产总额 =（期初资产总额+期末资产总额）÷ 2	资产报酬率越高，说明公司越善于运用资产；反之，则其资产利用效率越差
股东权益报酬率	股东权益报酬率 = （税后利润 − 优先股股利）÷ 股东权益 × 100%	股东权益报酬率又称净值报酬率，是指公司普通股的投资者运用其资金所能获得的投资报酬率。通过股东权益报酬率这一指标，可以衡量出公司普通股权益所获得的报酬率的高低，因而这一比率最为股票投资者所关注。同时，利用这一比率还可以检测一个公司产品利润的大小及其销售收入的高低。股东权益报酬率越高，说明产品所获利润越大，销售收入越多；反之，则表示产品的利润越小，销售收入越少
股利报酬率	股利报酬率 = 普通股每股股利 ÷ 普通股每股市价 × 100%	股利报酬率即股息盈利率，是指每股股利与每股股票现行市场价格的比率。该指标反映投资者投入资金所能得到的股利的百分比
每股账面价值	每股账面价值 = 股东权益总额 ÷（优先股股数 + 普通股股数）× 100%	每股账面价值即股东权益总额与发行股票的总股数的比率。将每股账面价值与每股票面价值相比较，可以看出公司经营状况的好坏
每股盈利	每股盈利 =（税后利润 − 优先股股利）÷ 普通股股数	每股盈利即税后利润减去优先股股利后，与已发行普通股股数之间的比率
股息支付率	股息支付率 = 年度总股息 ÷（年度净利润 + 非现金开支 − 非现金销售）× 100%	股息支付率又称股利分配率，反映已宣布派发的普通股股利与普通股账面价值之间的比例关系。股息支付率越高，表明该公司获利情况越好，股东权利越有保障
市盈率	市盈率 = 股票市价 ÷ 每股收益	市盈率即股票市价与每股收益之间的比率。股票投资者可据此预期公司未来盈利的增长状况

2. 公司的发展能力分析指标

公司的发展能力，即公司的扩张能力，这是股票投资者选择股票最为关注的问题。

表 4.6 公司发展能力分析指标

指标	计算公式	指标说明
利润增长率	利润增长率 =（报告期利润总额 − 基期利润总额）÷ 基期利润总额 × 100%	利润增长率是指企业报告期的利润增加额与基期利润额的比率，是反映企业报告期实现的利润总额比基期实现的利润总额增长程度的指标
销售增长率	销售增长率 =（报告期产品销售额−基期产品销售额）÷ 基期产品销售额 × 100%	销售增长率是指企业报告期的产品销售收入增加额与基期产品销售收入额的比率，是反映企业报告期实现的产品销售收入与基期实现的销售收入相比增长程度的指标
利润留存率	利润留存率 =（税后利润 − 应发股利）÷ 税后利润 × 100%	利润留存率是指公司税后利润减去应发现金股利的差额与税后利润的比率。它表明在公司的税后利润中，有多少用于发放股利，有多少用于留存收益和扩大经营。该指标越高，说明公司越重视发展的后劲；相反，该指标越低，说明公司生产经营不顺利，不得不动用更多的利润去弥补损失，或者分红太多，发展潜力有限

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

续表

指标	计算公式	指标说明
再投资率	再投资率＝资本报酬率×股东盈利率＝(税后利润÷股东权益)×[(股东盈利－股息支付)÷股东盈利]	再投资率又称内部成长性比率，表明公司用其盈余所得再投资，以支持公司成长的能力。再投资率越高，公司扩大经营的能力越强；反之，则越弱

二、股票投资的策略

股票投资策略很多，进行股票投资时找到适合自己的策略很重要，本节主要介绍几种常见的投资策略。如表 4.7 所示。

表 4.7　常见的股票投资策略

投资策略	含　义
渔翁撒网法	渔翁撒网法是股票投资的组合方法之一。它指的是股票投资要像渔翁撒网一样，在同一时期将资金投向多种股票，以便在股票价格的涨落中获取盈利和降低风险。使用这种方法者认为，各种股票在短期内强弱变化难以捉摸，因此，最好是同时购进多种股票，哪种股票上涨到能够获利的水平便卖出哪种股票
顺势投资法	是证券投资者顺着股价的趋势进行股票买卖的操作技巧。顺势投资法要求投资者在整个股市大势向上时，以做“多”或买进股票持有为宜，股价趋势下跌时，则卖出手中股票而拥有现金待机而动为好。大凡顺势投资者，不仅可做到事半功倍的效果，而且获利的概率也大大提高
固定比率投资法	又称定率法和不变比例计划法。是对股票投资风险的一种投资组合技巧。固定比率投资法的操作是将投资资金分为两个部分：一部分是保护性的，主要由价格波动不大、收益较为稳定的债券构成；另一部分是风险性的，主要由价格波动频繁、收益幅度相差较大的普通股票构成。这部分的比例一经确定，便不轻易变化，并还要根据股市价格的波动来不断维持这一比例
分段获利法	是指投资者在所购股票出现新的高价行情时，将所持股票的一部分卖掉以赚取股价差额，并将余下的股票保存下来，以待日后在股价出现新高点时再卖出的证券投资方法
静待时机投资法	又称等待投资策略。是投资者买进冷门低价股时长期予以保存，等待其大幅上扬后再卖出的投资方法
一揽子股票投资法	是投资者对股票行情在短期内的涨跌波动把握不定时，同时购进多种股票，当哪种股票价格上涨到能够获利时，就出售哪种股票的证券投资方法
交叉买卖法	又称股票巨额交易法。是证券公司在交易所市场同时办理同一种股票的买入和卖出业务的交易方法
均价成本投资法	又称金额平均法、平均资金投资计划法和固定投入法。它是在一定时期内，固定一定量的资金分期平均购买某种股票的投资方法

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第五章　证券投资基金投资规划

第一节　证券投资基金概述

一、证券投资基金的产生与发展

证券投资基金是通过发行基金单位汇集众多投资者的闲置资金，由基金托管人托管，由基金管理人统一管理并投资于股票、债券、外汇等金融证券，获得投资收益和资本增值，从而为投资者谋利的一种投资工具。通俗地说，就是投资者把自己的钱交给专家来管理以达到资金的保值增值。它属于一种间接的利益共享、风险共担的证券投资方式，如图 5.1 所示。

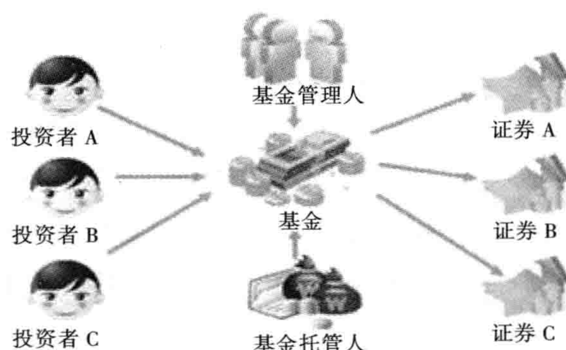


图 5.1　证券投资基金当事人示意图

（一）基金的起源与早期发展

封闭式投资信托基金是在英国产生并发展壮大，大多将 1868 年英国成立的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

“海外及殖民地政府信托基金”看作是最早的基金。

1924年3月21日，美国的“马萨诸塞投资信托基金”成为世界上第一只开放式基金。此后，美国逐渐取代英国成为全球基金业发展的中心。

1940年美国出台了《投资公司法》与《投资顾问法》，对美国基金业的发展具有基础性作用，并推动了基金在全球的普及。

（二）证券投资基金在全球的普及性发展

20世纪30年代美国基金业的发展遭受重创后，在接下来的四五十年代里发展非常缓慢。60年代尽管出现了短暂的股票基金发展热，但由于1969年股票市场的大熊市，投资者对基金的兴趣再次减退。

1971年货币市场基金推出，20世纪80年代随着养老基金制度改革以及随后90年代股票市场的持续大牛市，美国基金业真正迎来了大发展时代。

（三）当前全球基金业发展的趋势与特点

（1）美国占据主导地位，其他国家和地区发展迅猛。目前，美国的证券投资基金资产总值占世界半数以上。

（2）开放式基金成为证券投资基金的主流产品。

（3）基金市场竞争加剧，行业集中趋势突出。

（4）基金资产的资金来源发生重大变化，机构投资者特别是退休基金成为基金的重要来源。

（四）我国基金业的发展

1. 早期探索阶段（20世纪80年代末~1997年11月14日）

1987年，中国新技术创业投资公司与汇丰集团、渣打集团在中国香港联合设立了中国置业基金，中资金融机构正式开始涉足投资基金业务。上海证券交易所与深圳证券交易所相继于1990年12月、1991年7月开业，标志着中国证券市场的正式形成。

1992年11月，中国境内第一家较为规范的投资基金——淄博乡镇企业投资基金成立，该基金为公司型封闭式基金，并于1993年8月在上海证券交易所挂牌上市。习惯上将1997年以前设立的基金称为“老基金”。

2. 试点发展阶段（1997年11月14日~2004年6月1日）

中国证监会于1997年11月14日颁布了《证券投资基金管理暂行办法》，中国基金业的发展进入了规范化的试点发展阶段，并表现出以下特点：

（1）基金在规范化运作方面取得了很大提高。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

（2）在封闭式基金成功试点的基础上推出开放式基金。

（3）对老基金进行全面规范清理。

（4）监管部门出台一系列鼓励基金业发展的政策措施。

（5）开放式基金的发展推动基金产品的创新。

例如，1998 年 3 月 27 日，经中国证监会批准，新成立的南方基金管理公司和国泰基金管理公司分别发起设立了两只规模均为 20 亿元的封闭式基金——基金开元和基金金泰；

2000 年 10 月 8 日，中国证监会发布了《开放式证券投资基金试点办法》；

2001 年 9 月，我国第一只开放式基金——华安创新诞生；

2002 年 8 月推出第一只以债券投资为主的债券基金——南方宝元债券基金；

2003 年 3 月推出我国第一只系列基金——招商安泰系列基金；

2003 年 5 月推出我国第一只具有保本特色的基金——南方避险增值基金；

2003 年 12 月推出我国第一只货币市场基金——华安现金富利基金等。

3.快速发展阶段（2004 年 6 月 1 日至今）

2004 年 6 月 1 日开始实施的《证券投资基金法》，标志着我国基金业的发展进入新阶段。这一阶段具有代表性的基金创新产品包括：

2004 年 10 月成立的国内第一只上市开放式基金（LOF）——南方积极配置基金；

2004 年年底推出的国内第一只交易型开放式指数基金（ETF）——华夏上证 50ETF；

2006 年 5 月推出的国内第一只生命周期基金——汇丰晋信 2016 基金；

2007 年 7 月推出的国内第一只结构化基金——国投瑞银瑞福基金；

2007 年 9 月推出的第一只 QDII 基金——南方全球精选基金 QDII 基金；

2008 年 4 月推出的国内第一只社会责任基金——兴业社会责任基金；

2009 年 5 月推出 ETF 连接基金。

目前，我国的基金管理公司除募集、管理公募基金外，已被允许开展社保基金管理、企业年金管理、QDII 基金管理以及特定客户资产管理等其他委托理财业务，业务日趋多元化。

2002 年年末我国第一家中外合资基金公司诞生。

2007 年我国首批推出 4 只 QDII 基金。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



华安创新基金

2001 年 9 月，我国第一家开放式基金——华安创新问世，发行 50 亿份，其中 60%即 30 亿份首先向个人发售，其余部分在向个人发售完毕之后再向机构发售。个人认购量最低限额为 1 万元，最高限额为 30 万元，机构认购最低限额为 30 万元，累计申购上限为 5 亿元。交通银行为该基金的托管人。该基金实际发行 58 亿元。

二、证券投资基金的目标及特点

（一）证券投资基金的目标

选择适合自己的基金的前提是了解自己，包括了解自己现在处于人生的哪个阶段、投资目标、风险承受力和计划投资量、自己的投资方向和投资周期等。只有明白了解自己的各种状况，才能做到科学投资。而在诸多影响投资的因素中，年龄的影响比较大。

1. 成长期（20~30 岁）投资基金目标

这个阶段的人财富流入小于支出、未来财富流入预期递增；事业在刚刚起步阶段，需要购房、结婚，需要短期获取较高的收益，为此能够承受较高的风险。并且时间和精力充足，能够去研究资本市场，期望从波段操作中获取短期超额收益，但可投入的资金量并不太多，短期有较大资金支出项目，投资的周期不会太长，未来有更多的机会和时间，可以承受较高的风险。

这个阶段的人应该选择高风险高收益的股票型基金，如积极成长股票型基金、小盘股基金、某些行业板块基金。

2. 成熟期（30~55 岁）投资基金目标

这个阶段的人财富流入大于支出，未来财富流入预期先增后减，事业在稳定发展阶段，需要高质量的生活，为子女教育和自己的退休作打算，需要长期获取稳定收益，为此能够承受适当的风险。这个阶段的人多专注于自己的事业，没有时间和精力打理自己渐增的财富，也没有时间和精力研究资本市场，波段操作是件困难的事情，可投入的资金量较多，资金支出集中在长期项目上，投资的周期可以较长，未来的机会和时间在递减，不愿承担较高的风险。

这时应该选择稳健增长型基金，追求长期的绝对回报，从基金的分红中获取投

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

资收益，消除波段操作的疲惫。

3. 退休期（55岁以后）投资基金目标

这个阶段的人财富流入小于支出，未来财富流入预期递减。个人短期没有大项目资金支出需求，只需要应付生活状况的突变，享受休闲、舒适的生活，需要以前积累的财富来获得保护，不愿承担风险。

这个阶段的人没有精力和专业知识研究资本市场，实现波段操作十分困难，可投入的资金量不多，短期没有大项目资金支出需求，投资的周期可以较长，但可能有突发性应急的需求，未来的机会和时间很少，不愿承担风险。

这个时期的投资人在股市低迷的情况下选保本基金、货币市场基金、债券型基金；在股市上涨的情况下，可关注风险控制的稳健增长型股票型基金。

（二）证券投资基金特点

1. 专业管理、集合理财

基金将众多投资者的资金集中起来，委托基金管理人进行共同投资，表现出一种集合理财的特点。基金由基金管理人进行投资管理和运作。基金管理人一般拥有大量的专业投资研究人员和强大的信息网络，能够更好地对证券市场进行全方位的动态跟踪与分析。

案例 5.1

李先生是广大基民中普通的一员，听人说投资基金也能赚钱，于是在没有多少经验的情况下，将自己手中的一部分闲钱投资于基金市场。从他2002年8月认购第一只开放式基金易方达平稳增长以来，经过不断地观察、学习、对比、总结，目前收益颇丰。他总结出的心得是基金收益比股票好。

通常来说，基金公司的基金经理，全部具有丰富的投资经验、深厚的理论知识和成熟的操作心态，水平不是一般的散户股民可以比的。黄先生在2006年基金和股市的投资情况也可以充分说明这一点：他投资的几只基金2006年净值增长都在100%以上，可是投资的几只股票却因为买卖点判断失误而出现了亏损。他发现，基金投资充分体现了专家理财的优势。

拿苏宁电器这只股票来说，李先生是以33.5元的价格买入的，不久，这只股票就遭到了众多投资者的质疑。人们普遍认为这只股票在35元左右的价格比较合理。为防被套，李先生在股票涨到34元的时候就抛售，结果除

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

去各种手续费，李先生只落得白忙一场。而他买入的易方达基金的持仓股票中有苏宁电器，但基金公司经过实际上门调查，并广泛搜集研究宏观经济数据、行业背景资料，认为这只个股当时的价值为50元，因此大量买入，结果后来获利颇丰。

资料来源：杨昌宇. 投“基”取巧：新基民投资必读升级版［M］. 北京：中国铁道出版社，2007.

2. 组合投资，分散风险

普通投资者通常由于资金的原因无法同时投资多只股票，在一只股票下跌时无法以其他股票的上涨来平衡损失，分散风险。而基金公司可以根据比例，将投资者的资金投资于多只股票或各类证券品种，通过组合投资来平衡风险。

3. 利益共享，风险共担

基金投资者是基金的所有者，基金投资人共担风险、共享收益。基金投资收益在扣除由基金管理人收取的费用后的盈余全部归基金投资者所有，并依据各投资者所持有的基金份额进行分配。为基金提供服务的基金托管人、基金管理人只能按规定收取一定的托管费、管理费，并不参与基金收益的分配。

4. 投资起点低，费用低，方便投资

证券投资基金最低投资额一般都比较低，并且手续费也比较低，投资者可以根据自己的能力购买基金。基金在税收上通常也享有优惠。此外，基金的买卖程序比较简便，对于开放式基金而言，投资者可以在短时间内收到赎回收益，不需受到一个时期的限制，随时可以赎回套现。而且当投资者要赎回基金时，基金公司必须根据当时的价格，让客户赎回基金单位，这比股票投资在股票大跌时出现无法成交的情况安全得多。

5. 严格监管，信息透明

为切实保护投资者的利益，增强投资者对基金投资的信心，中国证监会对基金业实行比较严格的监管，对各种有损投资者利益的行为进行严厉打击，并强制基金进行较为充分的信息披露。在这种情况下，严格监管与信息透明也就成为基金的一个显著特点。

6. 独立托管，保障安全

基金管理人负责基金的投资操作，本身并不经手基金财产的保管。基金财产的保管由独立于基金管理人的基金托管人负责。这种相互制约、相互监督的制衡机制

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

对投资者的利益提供了重要的保护。

三、证券投资基金的作用

证券投资基金是一种集中资金、专业理财、组合投资、分散风险的集合投资方式。其首要的经济功能表现在融资方面，通过发行基金份额的形式面向投资大众募集资金，在有效组合的条件下投资于相关的证券品种。证券投资基金在金融市场中发挥了重要的作用。

1. 为中小投资者拓宽了投资渠道

对中小投资者来说，存款或购买债券较为稳妥，但收益率较低；投资股票有可能获得较高收益，但风险较大。证券投资基金作为一种新型的投资工具，把众多投资者的小额资金汇集起来进行组合投资，由专家来管理和运作，经营稳定，收益可观，可以说是专门为中小投资者设计的间接投资工具，大大拓宽了中小投资者的投资渠道。可以说基金已进入了寻常百姓家，成为大众化的投资工具。

2. 优化金融结构，促进经济增长

基金吸收社会上的闲散资金，为企业在证券市场上筹集资金创造了良好的融资环境，实际上起到了把储蓄资金转化为生产资金的作用。这种储蓄转化为投资的机制为产业发展和经济增长提供了重要的资金来源，而且，随着基金的发展壮大，这种作用越来越大。

3. 有利于证券市场的稳定和健康发展

（1）基金的发展有利于证券市场的稳定。证券市场的稳定与否同市场的投资者结构密切相关。基金的出现和发展，能有效地改善证券市场的投资者结构，成为稳定市场的中坚力量。基金由专业投资人士经营管理，其投资经验比较丰富，信息资料齐备，分析手段较为先进，投资行为相对理性，客观上能起到稳定市场的作用。同时，基金一般注重资本的长期增长，多采取长期的投资行为，较少在证券市场上频繁进出，能减少证券市场的波动。

（2）活跃证券市场。基金作为一种主要投资于证券的金融工具，它的出现和发展增加了证券市场的投资品种，扩大了证券市场的交易规模，起到了丰富活跃证券市场的作用。随着基金的发展壮大，它已成为推动证券市场发展的重要动力。

4. 有利于证券市场的国际化

很多发展中国家对开放本国证券市场持谨慎态度，在这种情况下，与外国合作组建基金，逐步、有序地引进外国资本投资于本国证券市场，不失为一个明智的选

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

择。与直接向投资者开放证券市场相比，这种方式使监管当局能控制好利用外资的规模和市场开放程度。

四、证券投资基金与股票、债券的区别

案例 5.2

家住北京市朝阳区柳芳北里的于大妈退休在家，平时带带孙子、逛逛公园，生活一直自在清闲。然而，自从她 2006 年买了几只股票型基金以来，生活彻底变了样。以前于大妈没事经常去邻居家串串门，自从当上基民以后，便成了附近一家银行的常客。于大妈以前看报，最爱看民生、热线版，看的都是身边的事。可现在，每天早晨拿到报纸之前，心里都惴惴不安，一拿到报纸就直奔主题——基金版，看看净值变没变。要是净值涨了，于大妈心里一天都说不出的高兴；要是跌了，她就开始琢磨、分析，有时甚至去银行看电子屏幕确认，进而找专家咨询。虽说从 2006 年到现在，于大妈这几只基金也赚了一些钱，可原来安逸平静的生活全被打乱了，她现在满脑子全是基金，想停都停不住。

其实，每天都关注基金净值的变化没有必要，一周看两次或三次就足够了。既然于大妈买的是股票型基金，而不是 LOF 或封闭式基金，而且把基金作为一种理财方式，不是做短线，那就大可不必成天为了涨跌那几分钱而忧虑。如果对一只基金比较看好，即使一天甚至一段时间在走跌，相信投资者不会断然抛掉，成天看行情只会徒增心理负担。

基金和股票同样都是一种有价证券，但基金不是股票，基金中有股票型基金、指数型基金，很多投资者开始不知不觉地把基金当股票来炒。实际上，这是完全错误的，这种不正确的操作方式很有可能为投资者带来亏损。那么基金到底与其他金融投资方式有什么区别呢?

资料来源：别把基金当股票［M］.《京华时报》，2007-04-02.

基金与股票、债券一样都是金融投资工具，但又与股票、债券存在着差异，具体如表 5.1 所示。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

表 5.1 基金与股票、债券的区别

区别内容＼产品	股票	债券	基金
反映的经济关系不同	所有权关系，一种所有权凭证，投资者购买后就成为该公司的股东	债权债务关系，一种债权凭证，投资者购买后就成为该公司的债权人	信托关系，一种受益凭证，投资者购买基金份额后成为该基金受益人
所筹资金的投向不同	直接投资工具，所筹资金主要投向实业领域	直接投资工具，所筹资金主要投向实业领域	间接投资工具，所筹资金主要投向有价证券等金融工具
投资收益与风险大小不同	高风险，高收益	低风险，低收益	风险相对适中，受益相对稳健

第二节 证券投资基金类型、发行与上市交易

一、证券投资基金的种类

1. 开放式基金和封闭式基金

根据基金的总份数是否固定以及基金能否赎回可分为开放式基金和封闭式基金。

开放式基金不上市交易，该基金的总份数不固定，基金管理公司可以根据经营需要追加发行基金的份数，投资者可以随时按照基金净值在银行等机构进行申购和赎回，它是基金中的主流。

封闭式基金是指发行份额事先确定，基金规模固定，有固定的存续期，一般可以按照基金净值打折买卖，在证券交易场所上市交易，投资者通过证券市场（交易所）转让、买卖的基金。封闭式基金的封闭期限是指基金的存续期，即基金从成立起到终止之间的时间。

表 5.2 开放式基金和封闭式基金的区别

区别内容＼基金类别	封闭式基金	开放式基金
期限不同	一般都有一个固定的存续期，我国的封闭式基金存续期大多在 15 年左右	一般没有期限
份额限制不同	基金份额固定，在封闭期限内未经法定程序认可不能增减	基金收益具有一定的波动性，投资风险相对较大
交易场所不同	募集后只能委托证券公司在证券交易所按市价买卖，交易在投资者之间完成	投资者可向基金管理公司或其销售代理提出申购或赎回申请，交易在投资者与基金管理公司之间完成

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

续表

基金类别 区别内容	封闭式基金	开放式基金
价格形成方式不同	主要受二级市场供求关系的影响，当需求旺盛时，交易价格会超过基金份额净值而出现溢价交易现象，反之则出现折价交易现象	买卖价格以基金份额净值为基础，不受供求关系的影响
激励约束机制与投资策略不同	封闭期间，不管表现如何，投资者都无法赎回投资，因而基金经理不会在经营上面临直接的压力，可以根据预先设定的投资计划进行长期投资和全额投资，并将基金资产投资于流动性较差的证券上，这在一定程度上有利于基金长期业绩的提高	业绩表现好则会吸引新的投资，基金管理公司的管理费收入也随之增加，反之则面临赎回的压力，因此与封闭式基金相比，能提供更好的激励约束机制。但由于份额不固定，不时要满足基金赎回的要求，开放式基金必须保留一定的现金资产，并高度重视基金资产的流动性，这在一定程度上会对基金的长期经营业绩造成影响
交易场所	深、沪证券交易所	网点（主要指银行等网点）
基金续存期间	有固定的期限	没有固定的期限
基金规模	固定额度，一般不能再增加发行	没有规模限制（但有最低规模限制）
赎回限制	在期限内不能直接赎回基金，需通过上市交易套现	可以随时提出购买或赎回申请
交易方式	上市交易	基金管理公司或代销机构网点（主要指银行等网点）
价格决定因素	交易价格主要由市场供求关系决定	价格则依据基金的资产净值而定
分红方式	现金分红	现金分红、再投资分红
费用	交易手续费：不超过成交金额的0.3%	申购费：不超过申购金额的5%。赎回费：不超过赎回金额的3%
投资决策	封闭式基金不可赎回，无须提取准备金，进行长期投资，取得长期经营绩效	必须保留一部分现金或流动性强的资产，以便应付投资者随时赎回，进行长期投资会受到一定限制。随时面临赎回压力，须更注重流动性等风险管理，要求基金管理人具有更高投资管理水平
信息披露	基金单位资产净值每周至少公告一次	单位资产净值每个开放日进行公告

2. 平衡型基金、收入型基金和成长型基金

根据投资风险与收益的不同，将证券投资基金划分为平衡型基金、收入型基金和成长型基金。

平衡型基金既追求长期资本增值又追求当期收入，风险和收益比较中性，如招商安泰平衡型基金。

收入型基金是以追求基金当期收入为投资目标的基金，成长性较弱，风险也较低，适合保守的投资者和退休者，如天元证券投资基金。

成长型基金是以追求资产的长期增值和盈利为基本目标，投资于具有良好增长潜力的上市公司股票或其他证券，如南方稳健成长基金和华夏成长基金等。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

3. 公司型基金和契约型基金

根据组织形态的不同，证券投资基金可分为公司型基金和契约型基金。

通过发行基金股份，以成立投资基金公司的形式设立的证券投资基金，称为公司型基金。由基金管理人、基金托管人和投资人三方通过基金契约设立的证券投资基金，称为契约型基金，也称信托型投资基金。目前，我国的证券投资基金均为契约型基金。公司型基金和契约型基金的区别如表 5.3 所示。

表 5.3 公司型基金和契约型基金的区别

	契约型基金	公司型基金
法律主体资格	不具有法人资格	具有法人资格
投资者的权利	契约型基金依据基金合同成立，契约型基金持有人大会赋予基金持有者权利相对较小	基金持有者的权利相对较大
投资者的地位	契约型基金依据基金合同营运基金，因此在设立上更为简单易行	公司型基金依据基金公司章程营运基金，因此其法律关系明确清晰，监督约束机制较为完善

4. 股票基金、债券基金、货币市场基金和混合基金

根据投资对象或标的的不同，证券投资基金可分为股票基金、债券基金和货币市场基金等。股票基金主要投资股票；债券基金主要投资债券，收益很稳定，但不高；货币市场基金投资于到期日不超过 1 年的债券和央行票据等，收益更为稳定，可比定期存款略高些，几乎不存在亏钱的可能性。混合基金的风险主要取决于股票与债券配置的比例大小。

根据中国证监会对基金类别的分类标准，60%以上的基金资产投资于股票的为股票基金，80%以上的基金资产投资于债券的为债券基金。仅投资于货币市场工具的为货币市场基金。投资于股票、债券和货币市场工具，但股票投资和债券投资的比例不符合股票基金、债券基金规定的为混合基金。

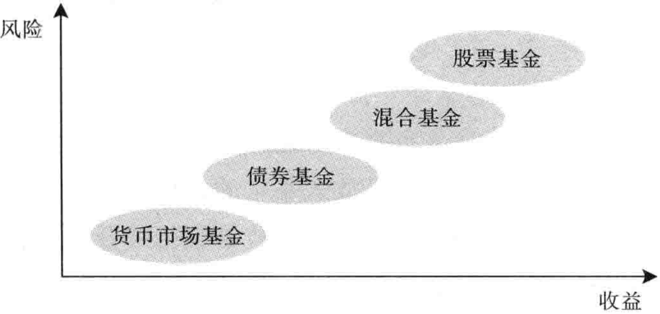


图 5.2 基金风险与收益比较

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

5. 特殊类型基金

（1）LOF 基金。LOF 基金是一种特殊的开放式基金，中文名称为“上市型开放式基金”，是指基金发行结束后，投资者既可以在指定网点申购与赎回基金份额，也可以通过证券交易所买卖该基金。不过投资者如果是在指定网点申购的基金份额，想要上网抛出，须办理一定的转托管手续。同样，如果是在交易所网上买进的基金份额，想要在指定网点赎回，也要办理一定的转托管手续。

（2）ETF 基金。ETF 基金又称为交易所交易基金，是指在交易所上市交易的开放式指数基金，投资者既可以在二级市场买卖 ETF 份额，又可以向基金管理公司申购或赎回 ETF 份额，投资者可以如同买卖单只股票一样简单地买卖 ETF，并获得与该 ETF 目标指数基本相同的报酬率。

二、证券投资基金的发行方式

证券投资基金的发行，也叫证券投资基金的募集，是指基金发起人在其设立或扩募基金的申请获得国家主管部门批准之后，向投资者推销基金、募集资金的行为。

1. 网上发行方式

是指将所发行的基金单位通过与证券交易所的交易系统联网的全国各地的证券营业部，向广大的社会公众发售基金单位的发行方式。这主要是封闭式基金的发行方式。

网上发行时，投资者申购基金的程序主要可以分为两个步骤：

（1）投资者在证券营业部开设股票账户（或基金账户）和资金账户，这就获得了一个可以购买基金的资格。基金发行当天，投资者如果在营业部开设的资金账户存有可申购基金的资金，就可以到基金发售网点填写基金申购单申购基金。

（2）投资者在申购日后的几天内，到营业部布告栏确认自己申购基金的配号，查阅有关报纸杂志公布的摇号中签号，看自己是否中签。若中签，则会有相应的基金单位划入账户。

2. 网下发行方式

是指将所要发行的基金通过分布在一定地区的银行或证券营业网点，向社会公众发售基金单位的发行方式。主要是开放式基金的发行方式。如果是网下发行，投资者申购基金则需要在代理网点（基金公司、代销银行）开立基金账户。ETF 基金的网下发行需要到证券公司开设股东账户。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

三、证券投资基金的上市交易

（一）交易规则

1. 基金交易时间

基金交易时间是指开放式基金接受申购、转换、赎回或其他交易的时间段。基金的交易时间和债券的交易时间一致（9:00~15:00）。普通基金的购买一般会在 T+2（T 为购买基金的交易日，+2 为购买当天后的 2 个交易日）后，可以看到自己购买的基金份额。

2. 基金代码

表 5.4 沪深基金代码

交易所名称	基金类型	代码	举例
上交所	封闭式基金	50****	基金泰和：500002
	ETF 基金	51****	央企 ETF：510060
	货币基金	519***	添富快线：519888
深交所	封闭式基金	18****	基金同益：184690
	ETF 基金	159***	恒生 ETF：159920
	货币基金	—	—

3. 计价单位

上海证券交易所和深圳证券交易所都规定，基金交易单位为“份”。

4. 申报数量和价格

100 份 = 1 手，委托买入数量必须为 100 份或其整数倍；单笔申报数量不超过 100 万份。基金申报价格最小变动单位为人民币 0.001 元。

5. 涨跌幅限制

在一个交易日内，除首日上市证券外，每只基金的交易价格相对上一个交易日收市价的涨跌幅度不得超过 10%。

6. 基金购买

投资者开户之后就可以自行选择时机购买基金。投资者购买基金的方式主要有两种：一是到拥有基金代销资格的商业银行购买基金；二是到拥有基金代销资格的证券公司购买基金。购买基金会收取一定的认购费，如股票基金的认购费为 1%~2%，赎回费为 0.5%，如果所持基金超过两年的赎回费全免。

7. 基金赎回

基金赎回又称买回，它是针对开放式基金，投资者以自己的名义直接或通过代

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

理机构向基金管理公司要求部分或全部退出基金的投资，并将买回款汇至该投资者的账户内。当投资者有意对手中的基金进行赎回，则可以携带开户行的借记卡和基金交易卡，在15点之前填写并提交交易申请单，在柜面受理后，投资者可以在5天后查询，赎回资金到账。

8. 基金撤销

交易投资者如果需要撤销交易，则可以在交易当天的15点之前，携带基金交易卡和银行借记卡，在柜面填写交易申请表格，注明撤销交易。如果在15点以后，部分银行则可以按照当天牌价进行预约交易，第二个工作日进行交易。几乎所有的银行和基金管理公司都支持在网上交易基金。

9. 基金分红

根据基金法规定，基金管理公司对于封闭式基金分红要求是：在符合分红的条件下，必须以现金形式分配至少90%基金净收益并且每年至少分配一次。

开放式基金分红原则是：基金收益分配后每一基金份额净值不能低于面值；收益分配时所发生银行转账或其他手续费用由投资人自行承担；在符合有关基金分红条件前提下，需规定基金收益每年分配最多次数、每年基金收益分配最低比例；基金投资当期出现净亏损则不进行收益分配；基金当年收益应先弥补上一年度亏损后方可进行当年收益分配。

在封闭式基金中，投资者只能选择现金红利方式分红，因为封闭式基金的规模是固定的，不可以增加或减少。红利由深、沪证券交易所登记机构通过证券商直接划入投资者账户。

（二）交易流程

1. 开立基金账户

投资人买卖开放式基金首先要开立基金账户。个人投资者办理开户手续需要准备以下资料：一是本人法定身份证件原件（包括居民身份证、军人证或护照）；二是填写《基金账户业务申请表》。

2. 购买基金

投资人在开放式基金募集期间、基金尚未成立时购买基金单位的过程称为认购。投资人认购基金应在基金销售点填写认购申请书，交付认购款项，在注册登记机构办理有关手续并确认认购。在基金成立之后，投资人通过销售机构向基金管理公司申请购买基金单位的过程称为申购。投资人申购基金时通常应填写申购申请书，交付申购款项。款额一经交付，申购申请即有效。具体申购程序会在有关基金

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

销售文件中详细说明。

3. 卖出基金

与购买基金相反，投资人卖出基金是把手中持有的基金单位按一定价格卖给基金管理人并收回现金，这一过程称为赎回。投资人赎回基金通常应在基金销售点填写赎回申请书。按照《开放式证券投资基金试点办法》的规定，基金管理人应当于收到基金投资人赎回申请之日起 3 个工作日内，对该交易的有效性进行确认，并应当自接受基金投资人有效赎回申请之日起 7 个工作日内，支付赎回款项。

此外，对于开放式基金来说，投资人除了可以买卖基金单位外，还可以申请基金转换、非交易过户、红利再投资。

4. 申请基金转换

基金转换，是指当一家基金管理公司同时管理多只开放式基金时，基金投资人可以将持有的一只基金转换为另一只基金。即投资人卖出一只基金的同时，买入该基金管理公司管理的另一只基金。通常，基金转换费用非常低，甚至不收费。

5. 非交易过户

基金的非交易过户是指在继承、赠与、破产支付等非交易原因情况下发生的基金单位所有权转移的行为。非交易过户也需到基金的销售机构办理。

6. 红利再投资

红利再投资是指基金进行现金分红时，基金持有人将分红所得的现金直接用于购买该基金，将分红转为持有基金单位。对基金管理人来说，红利再投资没有发生现金流出，因此，红利再投资通常不收申购费用。

第三节 证券投资基金的投资策略

一、购买基金要有持久作战的长期投资策略

现实中，不少投资者因缺乏长期投资理财，微微获利就出局。更有甚者，匆匆入市，一看形势不利，早早了结，“割肉”出局。

投资基金的获利秘诀在于追求长期成长的收益，频繁的短线进出并不适用于基金投资，反而会白白损失手续费，因此投资者最好事先做好中长期的投资规划。长

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

期投资法是将资金长期投资在某一只基金上，定期检视投资状况，但基本上不频繁进出。在长期投资下，也可以基于你对市场的了解，定期对投资进行调整。

二、购买基金要选择适合自己的基金资产组合

（一）基金组合的一般原则

把握原则是设计适合自己的基金投资组合的前提，构建个人基金组合应遵循的四大原则如下：

1. 有明确的预期收益和风险程度

这是构建基金组合的前提，实际上是对投资者的自我风险承受能力和满意收益率的确定。需要结合自身的具体情况和市场的走势以及投资产品的特性才能更合理。只有确定这个前提，才能确定各类基金的大致比例和具体基金的挑选。

2. 尽量分散风险

根据市场的行情确定各类基金的合理比例，对于组合中的基金的挑选应尽量避免选择同一家基金公司甚至同一个基金经理管理的基金。尽量避免选择相同类型同类风格的基金和相同操作理念的基金。

3. 数量适当

组合中的基金数量尽量控制在 3~5 只，比例较大的类型可以选择两三只即可。数量过多不便于管理，如果把鸡蛋搁在同一个篮子的不同角落未必能分散风险。

4. 适时调整

基金组合构建以后并不等于一劳永逸，还是需要作一些适时的调整，基金不应像股票一样频繁操作，但是当股市出现明显的大调整时，就应该适当调整股票基金的持有比例，还应该建立一些备选的候补基金，已有组合中的基金实在比不上备选的候补基金就应该更换，不应过分考虑费用，开源比节流重要，挣钱永远比省钱重要。

（二）不同类型的投资者应选择不同的基金组合方式

1. 单身型基金组合方式

如果客户属于追求高风险高收益，特别是那些没有家庭负担，没有经济压力，为追求资产快速增值而愿意承担一定风险的单身一族，可以选择“单身型”基金组合方案，以积极投资为主，增加股票型基金资金配置，配以债券型基金、配置型基金等其他类型基金。充分分享股票市场伴随中国经济快速发展而获得的收益，积极谋求资本增值的机会。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

2. 白领精英型基金组合方式

如果是追求较高风险水平，获取较高收益的客户群，尤其是那些收入稳定、工作繁忙、短期内没有大额消费支出，想稳步提升个人财富数量的白领人士，可以选择白领精英型组合，以股票型基金和配置型基金为主，债券型基金为辅，在兼顾风险控制条件下，谋求资产长期稳定增值。

3. 家庭形成型

如果是追求中等风险水平，获取较高收益的客户群体，尤其是那些资金实力虽不强，却有明确财富增长目标和风险承受能力，同时短期内有生育孩子计划的年轻家庭，可以选择家庭形成型组合，以配置型基金为主，兼有股票型基金和债券型基金，有利于基金资产稳定增值，以备增添人口支出和资产增值需求。

4. 家庭成长型

如果客户追求在中等风险水平下能够得到可靠的投资回报，属于添孩子以后的三口之家，期望依靠投资部分来满足子女今后几年教育开支预算的需要，则可选择家庭成长型组合，以配置型基金为主，债券型基金为辅，少量配置股票型基金，兼顾资产的中长期保值增值和收益的稳定性。

5. 退休养老型

如果客户追求较低风险水平的资产保值增值，尤其是中老年客户，既不愿意承担较高风险，又期望资产能够达到保值目的，同时要保证随时应急，那么可以选择退休养老型组合，资产配置以低风险的债券基金为主，少量组合配置型基金，可以取得资产平缓增值。

以上投资组合只是供投资者参考，投资者可以根据自己的情况“对号入座”。

三、不同类型基金的投资策略选择

（一）股票型基金和偏股型基金的投资策略

投资股票型基金应遵循以下原则：

1. 操作分批原则

在对股票型基金进行申购和赎回的时候是很难以最高点和最低点参与的，只能在相对的高点和低点介入，因此建议分批参与，这样就可以保障在相对的高低位置上获利。

2. 注意控制节奏

不宜在买入或者卖出后就立即进行下一次的操作，一般每个波动段都有 2~3 个

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

月的间隙，在买入后至少等待 1 个月以上，而卖出后则 2 个月以后再考虑买入，所以操作上不能以股票的方式进行买卖。

投资者应善于运用资产组合，分散由于某种单一产品出现风险而带来的损失。在股票型基金的投资上，如果投资者把全部资金投资在股票型基金上，那么这就是投机，而不是投资；应将资金分别投资在风险不同、收益不同的产品上。例如，一半资金存在银行或者购买货币市场基金，一小部分为自己购买保险或者债券型基金，剩下的那一小部分去投资股票型基金，这种组合就使风险能有效地控制在投资者可接受的范围内。

（二）债券型基金和偏债型基金的投资策略

（1）债券投资作为一种相对安全的投资方式，一般适合于在经济发展下滑时期进行投资。

（2）目前市场上有不少债券型基金开始利用“打新股”作为提高基金收益率的手段。所谓“打新股”基金，是指基金通过参与新股申购进行低风险套利，进而提高基金收益水平。相比股票型、平衡型基金，债券型基金申购到新股所带来的收益可能对净值贡献更高，也更重要。

（三）指数型基金的投资策略

1. 被动型指数基金投资策略

被动型指数基金是指基金对于成分股票的投资数量，完全按照相关成分股票在具体指数中的所占权重进行，不做主观投资多少的判断与选择；在市场时机方面，也不做任何选择，时刻保持高水平的投资仓位，以求得基金绩效曲线与标的指数波动曲线的高度拟合。

从指数型基金的投资特点来看，最重要的就是选择适合自己的指数。目前主要的指数投资品种有上证 50、上证 180、深证 100 和沪深 300 等，每个指数包含不同股票，走势各有不同的特点。

（1）上证 50 指数是中国大蓝筹股的代表，这些蓝筹股一般处在周期性行业，与中国经济持续稳定增长，但一旦出现经济周期的低谷，其表现将受到影响。深证 100 和上证 180 所跟踪的指数代表的行业则相对广泛，受单个行业或单只股票涨跌的影响较小。

（2）沪深 300 指数则是覆盖沪、深两市的统一市场指数，走势更为平稳。一般盘子越大的指数，波动性越小。从指数选择看，投资者看好沪市的可以选择沪市的指数，看好深市的可以选择深市的指数。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

（3）围绕指数的创新品种也是要考虑的因素，如股指期货。股指期货的问世，将给指数型基金提供良好的风险对冲和套利的工具。由于沪深300指数具有非常强的市场代表性，加上被操纵的难度也非常高，市场普遍认为它将是第一只作为股指期货的标的指数。

2. 增强型指数基金投资策略

增强型指数基金是指通过指数化投资和积极投资的有机结合，实现投资风险和收益的优化平衡，力求使基金取得超过市场的投资收益，实现基金资产的长期稳定增值。

增强型指数基金投资策略是在指数投资策略的框架内，有限度地使用主动型投资策略（增强的方法），以达到超越目标指数表现的目的。有两种进行增强的方法：

（1）选择股票投资进行增强的方法。在按目标指数结构进行部分资产分配（如80%）的基础上，将剩余资产（如20%）投向有升值潜力的个股、行业、板块进行适当比例的增仓；或者对没有升值潜力的个股、行业、板块进行适当比例的减仓。还可以在不同风格的股票上增减仓位以达到增强指数投资效果的目的。

（2）进行金融衍生产品的投资。例如，买入看多的股票指数期货，合约价值与基金的资产规模相当。由于股票指数期货的杠杆作用，只需要较少的资金就可以复制股票指数的表现。剩余的资金投资于固定收益证券或者货币市场工具，只要这部分投资的收益超过购买股票指数期货的成本，就达到了增强指数投资的效果。

四、购买开放式基金及封闭式基金应采取的投资策略

（一）开放式基金投资策略

开放式基金的价格随着资产净值的波动而处于不断的变化之中，只有把握良好的投资时机，在适当的时候买进卖出基金，投资者才能获得真正可观的收益。要把握好开放式基金的时机，投资者有以下几种基本策略可以应用。

1. 平均投资

为了获得更好的长期投资收益，投资者在买卖开放式基金时，可以采取平均投资策略，即每隔相同的一段时间就购买相同金额的基金。例如，投资者可以每月（每季度或每年）购买一次基金，每次购买1000元，这样，当基金的价格走低的时候，就可以多买一些份额；相反，当基金的价格走高的时候，购买的份额就少。运用平均投资策略，可以避免一次性投资过多，从长期来看，可以获得较好的收益，同时也是规避风险的一种方法。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

2. 固定比例

将一笔资金按固定比例分散投资于不同种类的基金。当某类基金因净值变动而使投资比例发生变化时，就卖出或者买入这种基金，保证原先的投资比例固定不变。这样一来，不但可以分散投资成本、抵御投资风险，而且可以见好就收，不至于因某只基金表现欠佳或者过度奢望价格进一步上升而让到手的收益成为泡影。

3. 顺势操作

这种策略基于以下假设：每种基金的价格都会有升有降，并且会随着市场状况而变化。投资者在市场上应当顺势追逐强势基金，及时抛掉业绩欠佳的弱势基金。这种策略适合于多头市场，在空头市场上不一定行得通。

4. 适时进出

投资者完全依据市场行情的变化买卖基金，适时进出市场。这种策略要求投资者必须具有一定的投资经验，能够对市场行情做出大致准确的判断。

（二）封闭式基金投资策略

封闭式基金普遍坚持价值投资策略，多数基金重仓的都是一些传统行业中的龙头股，将使基金重仓股具有长远的发展空间，有助于提升基金的整体业绩和净值。投资风格较为稳健的投资者不妨考虑基金价格严重背离其价值的封闭式基金。

投资者在投资封闭式基金时，可以参考以下投资策略：

（1）在适当关注封闭式基金的分红潜力，关注基金单位净值是否超过了面值，是否已经具备了分红的实力。

（2）注意选择折价率较大的基金，因为封闭转开放及沪深 300 股指期货开始交易以后，基金的价格将向其价值回归。基金的投资收益率将在很大程度上取决于其折价率，折价率越大的基金，价值回归的空间也相应地越大。

（3）注意选择小盘封闭式基金，特别是要注意小盘封闭式基金的持有人的结构和十大持有人所占的份额，如果基金的流通市值非常小。而且持有人非常分散，则极有可能出现部分主力为了争夺提议表决权，进行大肆收购，导致基金价格出现急速回升。从而为投资者带来短线快速盈利的机会。

（4）关注基金重仓股的市场表现和股市未来发展趋势。同样是因为封闭转开放及沪深 300 股指期货开始交易以后，基金的价格将向其价值回归的原因。所以，基金的未来涨升空间将和基金重仓股的市场表现存在一定关联，如果未来市场行情发展趋势向好，基金重仓股涨势良好，将使得基金更具有投资价值。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

五、其他的投资策略

（一）基金红利转投资策略

红利再投资是指基金进行现金分红时，基金持有人将分红所得的现金直接用于购买该基金，将分红转为持有基金份额也就是我们常说的“利滚利”。那么红利再投资有哪些实际的好处呢?

1. 不用再交申购费

对基金管理人来说，红利再投资没有发生现金流出，因此，红利再投资通常是不收申购费用的。

2. 投资更省心

选择了红利再投资，我们不需要办理任何重新申购的手续，账面上自动增加基金份额，十分方便。

3. 能有效地提高资金的利用效率

红利再投资的另外一个好处是，当没有时间或其他原因错过了股市行情的机会时，能够及时地把握基金净值快速增长带来的机会。这在股市的牛市行情中表现得尤其突出。

4. 红利再投资还可免缴税

银行存款所得的利息，我们知道需要缴纳 20%的利息税，而股票的分红派息也需要交纳 10%的红利税，而基金的优势就在于免缴税，实际分配多少，投资者就可以得到多少。

（二）定期定额投资策略

定期定额投资法，是指投资者每月买固定金额的基金，而不管当时的基金净值是多少。如果基金净值较低，那么投资者可以多买一些份额；如果基金净值上升，投资者买的份额就会少些。

1. 最好选股票型基金或配置型基金

市场在低点时，最适合开始定期定额投资，最好选择股票型基金或配置型基金；只要看好长线前景，短期处于空头行情的市场最值得开始定期定额投资。

2. 选择波动大还是绩效较平稳的基金

定期定额长期投资的时间复利效果分散了股市多空、基金净值起伏的短期风险，只要能坚守长期扣款原则，选择波动幅度较大的基金更能提高收益，而且风险较高的基金的长期报酬率胜过风险较低的基金。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

因此，如果投资者有较长期的理财目标，如5年以上甚至10年、20年，不妨选择波动较大的基金，而如果是5年内的目标，还是选择绩效较平稳的基金为宜。

3. 活用弹性投资策略提高投资效率

投资者可以搭配长、短期理财目标选择不同特色的基金，以定期定额投资共同基金的方式筹措资金。例如，筹措子女留学基金，若财务目标金额固定，而所需资金若是短期内需要的，那么就必须提高每月投资额，同时降低投资风险，则以稳健型基金投资为宜。但如果投资期间拉长，投资者每月所需投资金额就可以降低，相应可以将可承受的投资风险提高，适度分配积极型与稳健型基金的投资比重，使投资金额获取更大的收益。

（三）基金投资中途获利了结策略

基金被套牢肯定是投资者最不想看到的，而基金获利后是否该了结也是困扰投资者的矛盾之处。基金获利了结的时机和了结方式的选择需要有一定的原则指导，可以在一定程度上避免投资者的盲目决定，以免日后后悔当初的选择。

是否获利了结一要看市场，二要看自己，而看自己是关键所在。因为市场也是自己的主观判断，唯有对自己的了解才是客观的。投资者要结合自身的投资期限、理财目标、预期回报等条件来决定是否了结。如果预期投资期限比较短，为满足资金的流动性要求，如果基金获利，达到自己的预定范围，就可以考虑获利了结。如果不急于使用这笔资金，期望获得更大的收益水平，就可以继续持有。

另外，根据经验，在微利的市场里，基金的回报率如果达到10%~20%，一般就可考虑获利了结。当然，不一定要选择全部赎回了结，部分赎回或进行基金的转换也是方式之一。如果急于用钱，可以部分赎回，其余部分依据形势再做处置；如果不急于用钱，可以先将股票基金转到风险低的货币基金或债券基金，等待时机再转回股票基金。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第六章 债券投资规划

案例导入

巧用债券抵风险——比尔·盖茨的债券投资

美国微软公司董事长比尔·盖茨向大众透露了他的投资理念，他认为，把宝押在一个地方可能会带来巨大的收入，但同样也会带来巨大的亏损。对待股市，他就持这样的看法。在股市上投资时，为了能分散甚至是规避这些风险，他经常采用的方法就是利用债券市场。

盖茨会在买卖股票的同时，也在将自己建立的“小瀑布”投资公司控制的资产投入债券市场，特别是购买国库券。当股价下跌时，由于资金从股市流入债券市场，故而债券价格往往表现为稳定上升，这时就可以部分抵消股价下跌所遭受的损失。

从投资效果看，盖茨这样的组合投资取得了相当好的成绩。他的财富几乎总是以较快的速度增长。而在概括投资战略时，盖茨说：“你应该有一个均衡的投资组合。投资者，哪怕是再大的超级富豪，都不应当把全部资本压在涨得已经很高的科技股上。”

资料来源：武敬敏. 漫画投资学［M］. 上海：立信会计出版社，2011.

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第一节 债券概述

一、债券的含义

债券是居民生活理财中一种重要的投资工具，是一种固定收益证券，它是政府、金融机构、工商企业等机构和企业直接从社会借债筹集资金时向投资者发行的，并且承诺按规定利率支付利息和偿还本金的债权债务凭证。可以看出，债券的本质其实是债权的证明书，具有法律约束力。

债券购买者与发行者之间表现的是一种债权债务关系，债券发行人是债务人，投资者（债券持有人）是债权人，如图 6.1 所示。

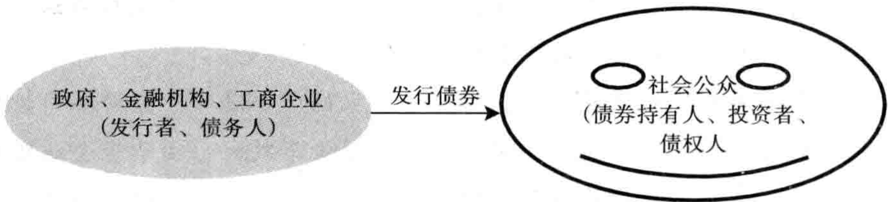


图 6.1 债券购买者与发行者的关系

二、债券和股票的比较

债券同股票一样，都属于一种有价证券，都是筹资的一种手段，但二者存在很大的区别，投资者在进行实际投资时需区别对待。

表 6.1 债券与股票的区别

区别项	股票	债券
筹资的性质	发行主体：股份有限公司，反映的是投资者与发行者之间的所有权关系	发行主体：政府、金融机构或企业（公司），反映的是投资者与发行者之间的债权债务关系
目的	是股份公司创立和增加资本的需要	是公司追加资金的需要，属于公司的负债，不是资本金
投资者享有的权利	有权参与股东大会，参与分红，不能索回本金	不能参与发行单位经营管理活动，有权取得利息，到期赎回本金
存续时限	没有期限	事先确定的一定期限

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

续表

区别项	股票	债券
投资收益的来源	股息、红利、股票买卖差价（收益水平不固定）	利息、债券买卖差价（收益水平固定）
投资风险	基于投资公司的经营状况和盈利状况，股价不确定，风险大	本金和利息有保证、风险小
操作技术难度	要求具有较强的投资分析能力	主要靠利息收入，因此技术难度较低
投机性强弱	投机性强	投机性弱
投资对象可选择范围	不同股票对应很多效应完全不同的选择，选择投资对象时考虑因素较多	主要考虑利率和期限等少数几个指标

三、债券的基本要素

债券基本要素是指发行债券时必须载明的基本内容，是明确债权人和债务人权利与义务的主要约定。

1. 债券面值

债券要标明面值，一般以整数标记，包括币种、票面金额。债券的面值与债券实际的发行价格并不一定一致。如果发行价格大于债券面值，称为溢价发行；如果发行价格小于债券面值，则称为折价发行。

2. 票面利率

票面利率是指债券利息与债券面值的比率，也称为息票利率，是发行人承诺以后一定时期支付给债券持有人利息的计算标准。必须注意的是，债券的票面利率并不一定等于债券的实际收益率，只有当债券购买者以债券面值买进债券并持有到期时，两者才是相等的。

3. 付息期

债券的付息期是指企业发行债券后利息支付的时间。它可以是到期一次支付，或 1 年、半年、3 个月支付一次。

4. 还本期限

债券还本期限是指债券上标明的偿还债券本金的期限，即债券发行日至到期日之间的时间间隔。债券还本期限长短不一，有的只有几个月，有的长达 30 年。一般认为，期限在 1 年以内（含 1 年）的债券为短期债券；期限在 1 年以上 10 年以内的债券为中期债券；期限超过 10 年的债券为长期债券。

5. 其他要素

以上四个要素是债券的最基本要素，它们一般都会在债券发行时被印制在票面上。还有一些债券要素，如指明债券的债务主体、为债权人到期追回本金和利息提

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

供依据的发行人、债券的发行日期及可转换债券的转换日期等，一般都不直接印制在票面上，而是通过公告或者条例的形式公布。

四、债券的特征

根据上述债券的定义可以看出，债券具备以下几个特征：

1. 收益性

债券的投资收益主要表现在两个方面：①基本来源：投资者定期内取得一定的利息收入；②投资者通过在市场上买卖债券，利用债券价格的变动，获得差价收益。

2. 偿还性

债券规定偿还期限，发行人必须按约定条件到期偿还本金并支付利息。

3. 流通性

与股票一样，债券可以在市场上进行公开的流通交易，随时转让变现。

4. 安全性

与股票相比，债券有固定的利率，与企业绩效没有直接联系，投资者无权参与企业经营管理。债券收益稳定，风险小。在企业破产时，债券持有者享有优先于股票持有者对企业剩余资产的索取权。

五、债券的种类

债券的分类标准繁多，本书主要按照发行主体、利息支付方式、利率是否变动和是否可转换四种分类标准进行简单介绍，如表 6.2 所示。

表 6.2 债券的分类

分类依据	债券种类
按发行主体划分	政府债券、金融债券、企业债券、公司债券
按付息方式划分	贴现债券（零息债券）、附息债券
按利率是否变动划分	固定利率债券、浮动利率债券
按是否可转换划分	可转换债券、不可转换债券
按有无抵押担保划分	信用债券、担保债券
按偿还期限长短划分	长期债券、中期债券、短期债券
按募集方式划分	公募债券、私募债券
按是否在券面上记名划分	记名债券、不记名债券
按是否能提前偿还划分	可赎回债券、不可赎回债券
按发行地域、币种划分	国内债券、外国债券、欧洲债券

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

（一）政府债券、金融债券、企业债券、公司债券

1. 政府债券

政府债券主要可分为中央政府债券和地方政府债券。我国中央政府债券的主要形式是国债，我国国债的主要类型有无记名式国债（实物国债）、凭证式国债和记账式国债三种。

无记名式国债是一种票面上不记载债权人姓名或单位名称的债券，通常以实物券形式出现，又称国库券。



国债的风险

国债常常被定位为无风险收益的“标杆”，因此，很多人都误以为投资国债没有风险。事实上，这是一大误区，比如投资者购买票面利率为3%的长期国债，而持有不久后市场利率上升至5%，即便国债享受免利息税的优惠，每年也要损失不少利息收入。因此，投资者在购买国债时一定要考虑未来利率的走势，防范价格下跌的风险。

2. 金融债券

金融债券主要是由银行等金融机构发行的，主要目的是为了筹集长期资金，是金融机构的传统融资工具。国内的金融债券主要由国家开发银行、进出口银行和农业发展银行三家政策性银行以及商业银行发行。目前金融债券只在银行间市场发行和交易，而不对个人投资者开放。

3. 企业债券

企业债券是由中央政府部门所属机构、国有独资或国有控股的非金融企业发行的债券。我国企业债券需经过国家发展和改革委员会报国务院审批通过之后才能发行，且发行额度较大，一般不低于10亿元。

4. 公司债券

公司债券是股份公司发行的一种债务契约，公司承诺在未来的特定日期，偿还本金并按事先规定的利率支付利息。

表 6.3 公司债券与企业债券的区别

区别	公司债券	企业债券
风险	不一定有担保，有些是纯信用债券，因此风险较大	相对公司债券较小

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

续表

区别	公司债券	企业债券
收益率	高	相对公司债券较低
流动性	强	相对公司债券较弱
发行额度	不低于1200万元，相对较低	不低于10亿元

（二）贴现债券、附息债券

1. 贴现债券

贴现债券又称零息债券，是在发行时按规定的折扣率将债券以低于面值的价格出售，在到期时按债券面值还本付息的债券。贴现债券总是折价发行的，其面值与发行价格的差价（债券的贴息部分）就是债券到期偿还时应该得到的投资收益。例如，以98.5元发行的面值为100元的1年期贴现债券，到期后可以领回100元的现金，其中1.5元为贴现债券的利息。

2. 附息债券

附息债券是在债券的券面上附有各期息票的中长期债券。一般以平价发行，通常按年、半年或季度支付利息。我国目前大多数附息债券都是按年支付利息的。值得注意的是，附息债券的息票在每一期可获取利息收入，因此它也是一种有价证券，也可以上市流通。一般来说，息票上需标明利息额、支付利息的期限和债券号码等基本信息。

（三）固定利率债券、浮动利率债券

1. 固定利率债券

固定利率债券是将票面利率印在票面上并按其向债券持有人支付利息的债券。该利率在整个债券持有期限内保持不变，不随市场利率的变化而调整。

2. 浮动利率债券

浮动利率债券是票面利率可以随市场利率变动而调整的债券，其票面利率通常根据市场基准利率加上一定的利差来确定。

（四）可转换债券、不可转换债券

1. 可转换债券

可转换债券是指在特定时期内可以按某一固定的比例转换成普通股的债券，具有债权与股权双重属性，属于一种混合性筹资方式。根据《公司法》的规定，发行可转换债券应由国务院证券管理部门批准，发行公司应同时具备发行公司债券和发行股票的条件。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

2. 不可转换债券

不可转换债券是指不能转换为普通股的一般债券。由于其没有赋予债券持有人将来成为公司股东的权利，所以其利率一般高于可转换债券。

第二节 债券发行与交易

一、债券的发行

（一）债券发行方式

债券发行方式按不同的标准，可以划分为三类：根据发行对象的范围，分为公募发行和私募发行；根据是否有证券发行中介机构参与，分为直接发行和间接发行；根据发行条件及其投资者的决定方式，分为招标发行和非招标发行。

1. 公募发行和私募发行

公募发行是以公众作为认购对象而发行债券的方法。公募发行时，发行者必须向证券管理机关办理发行注册手续；必须在发行说明书中如实公布有关情况以供投资者做出选择。一般来说，多数债券均采用公募方式发行。

私募发行，又称私下发行，是只向少数特定的投资者发行。私募发行的对象主要有两类：①个人投资者，如本公司的职工或本单位产品的用户；②机构投资者，如与发行公司有密切业务往来关系的公司、保险公司等。

2. 直接发行和间接发行

直接发行是发行者不通过证券发行中介机构，完全由自己组织和完成债券发行工作，并直接向投资者销售债券的发行方式，也叫自营发行方式。

间接发行是公司将拟发行的债券由证券发行中介机构即承销者，向社会发行的方式。证券发行中介机构包括投资银行、信托投资公司、证券公司等金融机构，它们专门从事证券业务，因此发行率较高。绝大多数公募债券都采取间接发行方式。

3. 招标发行和非招标发行

招标发行是由发行者先提出发行债券的内容和销售条件，由承销商（中介机构）投标，在规定的开标日期开标，出价最高的获总经销权，又叫“公募招标”。

非招标发行也称协商议价发行，指发行者与承销商直接协商发行条件，以适应

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

企业需要和市场状况。

（二）债券发行价格

债券的发行价格，就是投资者购买新发行债券时必须支付的价格。债券的发行价格主要有三种，即溢价发行、折价发行和平价发行。发行者采用哪种价格发行债券，要根据实际市场利率、社会经济状况、发行者自身的未来盈利能力和偿还能力来确定。

例：某公司决定发行 2000 份面值为 200 元的 5 年期债券，票面年利率为 10%，每年付息一次。现假设市场利率为 12%，该公司只能折价发行这部分债券，其发行价格的计算步骤是：

（1）先计算 5 年后到期时公司应偿还的债券本金额，即 200 × 2000 = 400000（元）；然后计算按市场利率计算到期偿还债券本金额的现值。通过查询复利现值表，查得市场利率为 12%，5 年期的复利现值系数为 0.567，则 5 年后偿还 400000 元的本金的现值为：400000 × 0.567 = 226800（元）。

（2）先计算所发行债券 5 年内应支付的利息，即 200×10%×2000=40000（元）；再计算 5 年支付利息的现值。通过查年金现值表，查出市场利率为 12%时，5 年期的年金现值系数为 3.605，则 5 年利息的现值为：40000×3.605=144200（元）。

（3）计算债券发行总价格。债券发行总价格是债券面值本金现值与利息现值之和，即：226800 + 144200 = 371000（元）。

（4）计算出每份债券的发行价格。用债券发行总价格除以发行份数就可求出每份债券的发行价格，即：371000÷2000=185.5（元）。

所以，这批债券的发行价格为 185.5 元。

如果上述案例中市场利率不是 12%，而是 8%，即公司以溢价发行这批债券，那么其发行价格又是多少呢？

二、债券的交易

（一）债券交易场所

1. 柜台交易市场

在该市场上，银行与债券发行人签订承销协议后，通过银行柜台向投资人发售债券。之后，银行对债券公开挂牌报价，并与投资人之间进行债券买卖交易。

2. 银行间债券市场

银行间债券市场是指依托于全国银行间同业拆借中心和中央国债登记结算公司

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

建立的债券买卖市场。银行间债券市场目前是我国债券市场的主体部分，在该市场上可进行的交易包括债券回购和现券买卖两种。目前，记账式国债的大部分、政策性金融债券都在该市场发行和交易。它是债券的批发市场，成员均为商业银行、证券公司、保险公司、基金等机构投资者，个人不能直接进入，交易方式为询价方式(买卖双方自行报价)，交易金额较大。

3. 沪深证券交易所债券市场

它是依托上海证券交易所和深圳证券交易所建立起来的债券交易市场。投资者若要在该市场上进行债券交易，必须先在证券公司开设交易账户。在该市场上，所有的交易都必须符合交易所制定的规则。

（二）交易规则

1. 交易价格及单位

债券交易价格按照竞价方式确定，交易原则是价格优先、时间优先。报价单位以张（面值 100 元）为报价单位；以手为交易单位，每次交易最小数量是 1 手，以人民币 1000 元为 1 手（10 张债券）或其整数倍为申报数量，申报价格的最小变动单位为 0.01 元，不设涨跌限制；以成交金额的 0.1%缴纳手续费等。交易所作为债券市场的组织者，只为债券买卖提供服务，并不直接参与债券的买卖和定价。

案例 6.1

证券交易所内的证券交易按“价格优先、时间优先”的原则竞价成交。如价格较高的买进委托优先于价格较低的买进委托，价格较低的卖出委托优先于价格较高的卖出委托；同价位委托，则按时间顺序优先。如甲、乙、丙、丁投资者四人，均申报卖出 X 债券，申报价格和申报时间分别为：甲的卖出价 10.70 元，时间 13:25；乙的卖出价 10.40 元，时间 13:40；丙的卖出价 10.75 元，时间 13:25；丁的卖出价 10.40 元，时间 13:38。

价格优先原则为高买优先于低买，低卖优先于高卖。本案例中，四个投资者均为卖出债券。则应遵循低卖优先于高卖的原则，同价位按时间顺序，得出：乙、丁的卖出价均为 10.40，乙、丁的卖出时间分别为 13:40、13:38，根据同价位时间优先原则，则成交顺序为丁、乙；甲的卖出价格高于乙，低于丙，因此排第三。以此类推，最终的成交顺序为丁、乙、甲、丙。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

2. 债券交易时间及代码

沪深交易所债券交易时间同股票交易时间一致。沪深交易所债券交易及交易代码如表 6.4 所示。

表 6.4　沪深交易所债券代码

交易所类型	债券类型	代码	举例
上交所	国债	01****，019***	010107；019009
	地方债	13****	2010 年地方政府债券（五期）：130054
	可转换债券	11****	工行转债：113002
	企业债券	12****	02 中移（15）：120203
深交所	国债	10****	国债 0213：100213
	地方债	10****	地债 1310：109108
	可转换债券	12****	深机转债：125089
	企业债券	11****	09 华菱债：111050
银行间债券	金融债券	01****~1*****	06 国金债：063001；13 农发 15：130415

（三）交易方式

沪深证券交易所上市的债券包括上市国债、上市企业债和上市可转换债等。上市债券的交易方式大致有债券现货交易、债券回购交易、债券期货交易和债券期权交易四种。目前，在沪深交易所交易的债券投资主要以债券现货交易为主，辅之以回购交易。

1. 现货交易

现货交易又叫现金现货交易，是债券买卖双方在成交后立即办理交割，或在很短的时间内办理交割的一种交易方式。交割时间一般是在交易日的当天（T 日）或者次日（T+1 日）。

2. 回购交易

回购交易是指出券方（债券持有方）和购券方在达成一笔交易融入资金的同时，规定出券方必须在未来某一约定时间以双方约定的价格再从购券方那里购回原先售出的债券，并以商定的利率支付利息的交易方式。与现货交易不同的是，一笔回购交易涉及出券方和购券方两个交易主体、初始交易和回购期满时的回购交易两次交易以及相应的两次清算。以国债为例，其回购交易如图 6.2 所示。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

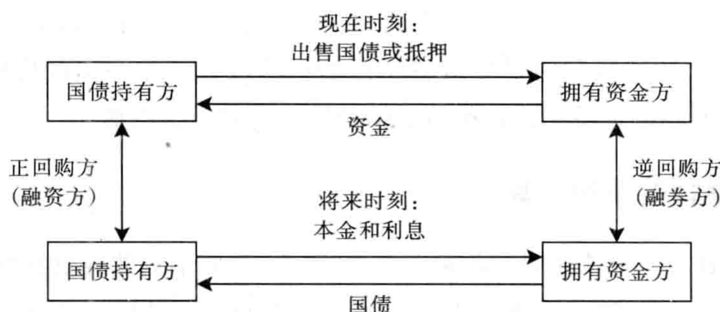


图 6.2 国债回购交易

第三节 债券收益与价格

一、影响债券收益率的因素

1. 票面利率

债券的票面利率越高，投资者获得的固定利息收入越多。则债券购买价格固定的前提下，投资者获得的收益率也越高。由此可见，票面利率和债券的收益率是正向关系。

2. 债券的买卖价差

在债券的票面利率相同的前提下，投资者买卖债券的价格相差越大，所获得的资本利得就越大，平均分摊到持有期间的资本利得也随之增加。债券的收益率也会越高。债券的买卖价差和收益率也呈正向关系。

3. 债券还本期限

当债券的买卖价格不一致时，债券的还本付息越长，债券的价格与面值的差额对收益率的影响越小。也就是说，债券还本期限越长，债券收益率受买卖价差的影响越小。投资者购买债券时，当买卖价差比较大时应选择购买还本期限较短的债券。

4. 投资成本

债券的投资成本主要分为购买成本、交易成本和税收成本三大部分。购买成本指投资人在投资债券时所投入的本金；交易成本包括各种手续费和经纪人佣金等。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

目前，虽然我国的国债利息收入是免税的，但其他债券品种还需另外缴纳利息税、营业税等税金，所以税收也对投资者实际的债券收益产生一定的影响。通常情况下，免税债券的到期收益率比相类似的纳税债券到期收益率低。

二、债券收益率的计算

衡量债券收益一般使用债券收益率这个指标，最基本的债券收益率计算公式为：

债券收益率 = [到期本息和 − 发行（购买）价格] ÷[(发行（购买）价格 × 偿还期限] × 100%

由于债券持有人可能在债券偿还期内转让债券，债券的收益率还可以分为债券出售者的收益率、债券购买者的收益率和债券持有期间的收益率。计算公式分别为：

债券出售者的收益率 =（卖出价格 − 发行价格 + 持有期间的利息）÷（发行价格 × 持有年限）× 100%

债券购买者的收益率 =（到期本息和 − 买入价格）÷（买入价格×剩余期限）× 100%

债券持有期间的收益率 =（卖出价格 − 买入价格 + 持有期间的利息）÷（买入价格 × 持有年限）× 100%

如某投资者于 1995 年 1 月 1 日以 102 元的价格购买了一张面值为 100 元、息票率为 10%、每年 1 月 1 日支付一次利息的 1991 年发行的 5 年期国库券，并持有到 1996 年 1 月 1 日到期，则：

债券购买者的收益率 =（100 + 100 × 10% − 102）÷（102 × 1）× 100% = 7.8%

债券出售者的收益率 =（102 − 100 + 100 × 10% × 4）÷（100 × 4）× 100% = 10.5%

再如某人于 1993 年 1 月 1 日以 120 元的价格购买了面值为 100 元、利率为 10%、每年 1 月 1 日支付一次利息的 1992 年发行的 10 年期国库券，并持有到 1998 年 1 月 1 日以 140 元的价格卖出，则债券持有期间的收益率 =（140 − 120 + 100 × 10% × 5）÷（120 × 5）× 100% = 11.7%。

三、影响债券价格的主要因素

1. 市场利率

债券的市场价格和市场利率呈反方向变动。若市场利率上升，超过债券票面利率，债券持有人将以较低价格出售债券，将资金转向其他收益率较高的金融资产，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

从而引起债券的需求减少、价格下降；反之，若市场利率下降，债券利率相对较高，则资金流向债券市场，引起债券价格上升。

2. 供求关系

供不应求的热门债券必然是备受投资者追捧的对象，购买债券的人越多，价格也势必会水涨船高。

3. 信贷评级

如果不受其他因素影响，信贷评级较高的债券所给予的利率一般来讲会比较低。政府债券因有国家税收作保证，基本没有风险，但其他类型的债券没有这样坚实的后盾，所以或多或少都存在风险。毫无疑问，信用低的债券无法得到投资者的信任，价值必然较低。

案例 6.2

目前，世界上最权威的信用评级机构主要有美国标准普尔公司和穆迪投资服务公司。上述两家公司负责评级的债券很广泛，包括地方政府债券、公司债券、外国债券等，由于它们拥有详尽的资料，采用先进科学的分析技术，又有丰富的实践经验和大量专门人才，因此它们所做出的信用评级具有很高的权威性。标准普尔公司信用等级标准从高到低可划分为：AAA 级、AA 级、A 级、BBB 级、BB 级、B 级、CCC 级、CC 级、C 级和 D 级。穆迪投资服务公司信用等级标准从高到低可划分为：Aaa 级、Aa 级、A 级、Baa 级、Ba 级、B 级、Caa 级、Ca 级和 C 级。两家机构信用等级划分大同小异。前四个级别债券信誉高，风险小，是“投资级债券”，第五级开始的债券信誉低，是“投机级债券”。

4. 宏观经济运行情况

宏观经济是指一国经济整体发展运行情况。通常采用 GDP 增长率评价经济增长是否适当。宏观经济的运行通常是以周期来表现的。在经济上行时，资金的供给充裕，债券发行人容易从市场上筹集资金，债券价格可以高一些。当经济下行时，银行收缩资金供给，债券发行人不易筹集资金，债券价格则要低一些。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第四节 债券投资策略

一、债券投资的一般原则

1. 收益性原则

不同种类的债券收益大小不同，投资者应根据自己的实际情况选择。如国家（包括地方政府）发行的债券一般认为是没有风险的投资，而企业债券则存在着能否按时偿付本息的风险，作为对这种风险的报酬，企业债券的收益性必然要比政府债券高。

2. 安全性原则

因为经济环境有变，经营状况有变，债券发行人的资信登记也不是一成不变的。因此，投资债券还应考虑不同债券投资的安全性。如就政府债券和企业债券而言，企业债券的安全性不如政府债券。

3. 流动性原则

债券的流动性强意味着能够以较快的速度将债券兑换成货币，同时以货币计算的价值不受损失。影响债券流动性的主要因素是债券的期限，期限越长，流动性越弱。另外，不同类型债券的流动性也不同，如政府债券在发行后就可以上市转让，故流动性强；企业债券的流动性往往就有很大差别，对于那些资信卓著的大公司或规模小但经营良好的公司，它们发行的债券流动性是很强的；反之，那些经营不善甚至陷入危机的公司其发行的债券流动性则要差得多。

二、债券投资应考虑的主要问题

1. 发行规模

债券发行人的发行规模即发行的数量会影响债券的偿还能力。而发行规模是发行人根据其所需资金的数量和用途、资金市场供给情况，结合发行人的偿债能力和信用状况、债券种类以及对市场的吸引能力决定的。债券的发行规模与债券发行人的偿还能力成反比，即规模越大债券发行人还债的压力越大，潜在的违约风险也越大。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

2. 债券发行人的经营情况

如果债券发行人经营状况良好，有足够的能力到期偿还债务，投资者则不必担心违约风险。反之，若发行人经营状况变坏，很可能不能到期偿还债务，投资者则要面临收不回本金的风险，投资会产生亏损。分析发行人的经营情况主要从以下几方面考虑：

（1）债券发行人的财务状况。分析债券发行人的财务状况主要是从相关的财务报表和财务数据指标方面进行分析。第一步是获得发行人的资产负债表、利润表和现金流量表；第二步从报表中获得相关的数据；第三步重点计算反映发行人的偿债能力的指标：反映短期偿债能力指标的营运资本、流动比率、速动比率、现金比率，反映长期偿债能力指标的资产负债比率、产权比率、权益乘数、长期资本负债率和利息保障倍数。通过这些数据计算，得到发行人是否存在违约的风险。并据此做出是否投资的决策。

（2）债券契约条款分析。债券的契约是详细规定债券发行企业与债券持有人之间权利和义务的文件。投资者在对债券契约条款进行分析时主要是从财务限制条款和债券的优先次序两方面进行分析。

财务限制条款是为了防止发行人的财务状况恶化而附加的条件。财务限制条款通常包括防止发行人财务状况恶化的限制条款、对增加对外担保的限制以及资产处置的限制条款。债券的优先次序是指当发行人违约或破产清算时，债券持有人即债权人获得清债的先后次序。同一发行人发行的有抵押和担保债券先于无担保的债券。

（3）税收效应。债券的税收效应主要是指政府对投资者获得的债券收益是否征税。如果政府对债券收益征税，投资者获得的收益就会减少。投资者关心的是债券投资所得的税后收益。国债的利息收益免征利息税。我国从 2003 年起对企业发行的债券征收 20%的利息税。资本税是在投资者出售债券时对债券的出售价高于购买价的差额部分征收的资本利得税。我国目前对投资者获得的债券资本利得收益暂不征税。

三、债券投资策略

（一）消极型债券投资策略

> 消极型债券投资策略方法简便，适合稳健型投资者以及闲余时间较少的投资者。

消极型投资策略是一种比较保守的投资策略，因此也被称为保守型投资策略，它是一种不依赖于市场变化

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

而保持固定收益的一种投资方法。采用这种策略的目的就在于获得稳定的债券利息收入和到期安全收回本金。消极型债券投资策略可采用的操作方法有：

1. 购买持有

这种投资方法的步骤是：在对债券市场上所有的债券进行分析之后，根据自己的爱好和需要，买进能够满足自己要求的债券，并一直持有到到期兑付之日。在持有期间，并不进行任何买卖活动。

2. 梯形投资法

这种方法是每隔一段时间，在债券发行市场认购一批相同期限的债券，每一段时间都如此，接连不断，这样投资者在以后的每段时间都可以稳定地获得一笔本息收入。因此，又称等期投资法。

案例 6.3

李某在 1992 年 6 月购买了 1992 年发行的 3 年期国债，然后在 1993 年 3 月又购买了 1993 年发行的 3 年期债券，1994 年 4 月，他又买进了一批 1994 年发行的 3 年期债券。1995 年 7 月，李某就可以收回 1992 年发行的 3 年期债券的本息和，此时，李某又可以购买 1995 年发行的 3 年期国债。这样他手里就分别持有到期期限为 1 年、2 年和 3 年期债券。按照这种方法滚动下去，李某就可以每年得到投资本息和，从而既能够进行再投资，又满足自己对流动性的需要，而且其债券组合的结构能保持与原来的相一致。

3. 三角投资法

这种方法是利用债券投资期限不同所获本息和也就不同的原理，是在连续时段内进行投资具有相同的到期时间，从而保证在到期时收到预定的本息和。

案例 6.4

李某为了在 2000 年进行一次“千禧年”国际旅游，他决定投资国债以便能够确保在千年之交得到所需资金。于是，他在 1994 年投资了 1994 年发行的 5 年期债券，在 1996 年又购买 1996 年发行的 3 年期债券，接着在 1997 年，他购买了该年发行的 2 年期债券。这些债券都在 1999 年到期，到期时他能收到预定的本息和，从而能保证有足够资金来实现“千禧之梦”。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

（二）积极型债券投资策略

积极型投资策略是一种比较主动的投资策略，采用抛售一种债券并购买另一种债券的方式来获得价差收益的投资方法。

1. 等级投资计划法

通俗地说，这种方法是当投资者选定一种债券作为投资对象后，再确定债券变动的一定幅度并以此作为等级（这个幅度可以是一个确定的百分比，也可以是一个确定的数额），每当债券价格下降一个等级时，就买入一定数量的债券；相反，每当债券价格上升一个等级时，就卖出一定数量的债券，即按照“低买高卖”的要领进行操作。

案例 6.5

李某以 1992 年国债作为投资对象（假设 1992 年国债期限为 5 年，利率为 10.5%），然后确定每个等级国债价格变动幅度为 2 元。他第一次购买了 100 张面值为 100 元的国债，购进单价为 120 元，那么每当国债价格变动到 118 元、120 元、122 元、124 元、126 元时，李某就应该按照国债价格下降时买进、上升时抛出的原则进行交易。根据等级投资计划法，当国债价格下降到 118 元时，李某应该再买进 100 张国债，当价格继续下降到 116 元时，刘某应该继续买进 100 张国债。而当国债价格回升为 118 元时，李某就应该卖出 100 张国债，在价格继续回升到 120 元时，李某就继续卖出 100 张国债。这样，一个过程结束后，李某最初投入 12000 元购买 100 张国债，价格为 120 元，价格经过一段变动后，最后又调回到 120 元，李某仍持有 100 张，但他的投入成本已经发生变化，不再是 12000 元，而是 16000 元。也就是说，李某在这一过程中获得了 400 元的收益。

2. 逐次等额买进摊平法

这一方法指的是，在确定投资于某种债券后，选择一个合适的投资时期，在这一段时期内定量定期地购买债券，而不考虑这一时期该国债价格如何波动，持续地进行购买，这样可以使投资者的平均成本低于平均价格。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

案例 6.6

李某选择 2002 年 5 年期国债为投资对象，并决定分 5 次购买，每次购入国债 100 张。第一次购入时，国债价格为 120 元，李某购入 100 张；第二次购进时，国债价格涨到 125 元，李某又购入 100 张；第三次购入时，国债价格稍微下跌，为 122 元，李某购入 100 张；第四次、第五次李某的购入价格分别为 126 元、130 元。

整个投资计划完成后，李某认真地计算了一下，他购买国债的平均成本为 124.6 元，而此时国债价格上涨到 130 元，这时李某抛出所购买的国债，共获得收益为：(130 − 124.6) × 500 = 2700（元）。

3. 金字塔式操作法

金字塔式操作法是一种倍数买进摊平法。投资者在第一次买进债券后，发现价格下跌时可加倍买进，以后在债券下跌过程中，每一次购买数量比前一次增加一定的比例，这样就增加了低价购入的国债在购入国债总数中所占的比重，从而降低了平均总成本。这种买入方法呈正三角形趋势，形如金字塔，所以被称为金字塔式操作法。

案例 6.7

李某最初以每张 120 元的价格买入 2002 年 5 年期国债，共 100 张。以后在国债价格下降到 118 元时，李某投入 23600 元，购买 200 张国债，而当国债价格下降到 115 元时，他投入 34500 元，买入了 300 张国债。这样，他三次投入资金共 70100 元，买入了 600 张国债，每张平均购入成本是 116.83 元，假如国债价格上涨，其价格只要超过平均成本即 116.83 元，李某即可抛出，并获得一定的利润。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第七章 房地产投资规划

案例导入

包租公、包租婆的投资心经

据报道，2013 年 61 岁的弗格斯·威尔森及其老伴朱蒂斯原本只是薪水微薄的中学数学教师。1975 年，他们省吃俭用以 8200 英镑买下第一套房子。这是一套位于梅特斯通市的三居室，幸运的是，他们选对了地点，20 年后，当地因为邻近英法海底隧道的阿什佛德站，成为英国最热门的房地产市场。看着当时英国房价飞涨，威尔森夫妇首次产生当"包租公"、"包租婆"的念头。于是他们把第一套房子租出去，用租金来付第二套房子的贷款，此后开始进入房地产市场。1990 年初，夫妇俩正式辞去教师工作，全心投入房地产投资。

他们靠着精准的眼光购房、出租，然后依靠租金支付房贷。据悉，威尔森夫妇的投资始终坚守一个黄金定律，那就是不在自己不熟悉或者太远的区域置业。他们认定，理想的投资目标是价值约 18 万英镑的房子，因为太高很难租售出去。此外，房子一定要带宽敞的院子和停车位，因为这样更易保值、升值。

随着英国楼市渐渐复苏，加上阿什佛德至伦敦的高速铁路的开通，当地的房地产价格迅速飙升。威尔森夫妇的房子不知不觉中又升值了 100 多万英镑。目前，这对"英国头号炒房夫妇"做出一个重大决定，趁着房价处于上升的通道，一口气将目前手中的 700 多套房子逢高出货，从此金盆洗手，过着自由自在的生活。

资料来源：刘芹. 投资理财常识速查速用大全集 [M]. 北京：中国法制出版社，2013.

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第一节　房地产概述

一、房地产的基本含义

房地产是为人类的生产、生活提供入住空间和物质载体的一种稀缺性资源，因为不能移动，所以又被称为不动产，与动产相对，且通常有广义和狭义之分。

从狭义上来说，房地产是土地、建筑物以及固着于土地、建筑物上不可分离的部分及其衍生的权力。

> 不可分离部分是指与具体物业相关的树木、道路、地下管道、电梯、水暖设备（热水供应、中央空调等），以及智能化小区及写字楼的卫星电视、小区安全系统、Internet 宽带接入等。
>
> 衍生的权力是指房地产所有人所拥有的土地使用权、房屋所有权、房屋使用权。

从广义上来说，房地产还包括水、矿藏、森林等自然资源，与房地产分析相关的知识，以及经营房地产买卖的商业界。房地产商业界的主体包括房地产开发商、发展商、建筑商、中介商、购房者。

二、房地产的特性

房地产与个人的其他资产相比有其自身的特点：

1. 区位固定性

土地具有不可移动性，房屋由于固着于土地上，其位置也是固定的。因此个人在房地产理财过程中，必须根据房地产类型的不同，通盘考虑区位的选择，如周围的环境、交通、购物、文化教育设施以及相应的土地价格等。

2. 使用长期性

建筑物一旦建成，其使用寿命往往可以持续几十年、上百年甚至更长的时间，因此其使用具有长期性。即使建筑物遭遇毁损、灭失，作为建筑物载体的土地仍旧可以保持其使用价值，其寿命几乎是永久的。

3. 个体异质性

在我们身边，任何一项物业都是独一无二的。即使某些物业可能在设计、施工及外观上完全相同，也会由于其所处的楼层、位置、朝向、面积、户型、周围环境

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

等因素的不同而存在差异。这一特点使得房地产与股票、债券、基金等标准化的理财产品相比，流动性较弱。

4. 保值增值性

房地产作为实物形态的资产，是能够较好地对抗通货膨胀的理财工具。一方面，在通货膨胀时期，由于建材、工资的上涨导致住房成本大幅上升，从而使得住房价格随之上涨；另一方面，通货膨胀也会使各项消费成本上升，住房费用即租金价格也会上涨。因此，房地产具有较强的保值性。

此外，土地的稀缺性决定了土地不能像一般商品。中国人口众多，作为“衣、食、住、行”四件大事之一的住房，需求只会不断增加，再加上土地资源的稀缺有限不可再生性，确保房地产具备很强的增值能力。

三、房地产投资的方式

房地产投资，是指将房地产视为投资增值的工具，以一定的资金量投入房地产领域，以期在一定的期限内，通过房地产的租金收入及价格上升获得一定的预期回报。房地产投资主要可以分为房地产实物投资和房地产金融投资两大类。目前，房地产投资方式主要包括以下几种。

1. 房地产购买

房地产购买指个人利用自己的资金或者银行贷款购买住房，用于居住或者转手获利。这是一种传统的投资方式，也是迄今为止个人房产投资者最常用的一种方式。

2. 房地产租赁

房地产租赁指投资者通过分期付款等方式获得住房，然后将其租赁出去以获得收益。

3. 房地产投资信托

房地产投资信托指房地产拥有者将该房地产委托给信托公司，由信托公司按照委托者的要求进行管理、处分和收益，信托公司再对该信托房地产进行租售或委托物业公司进行物业经营，帮助投资者获取溢价或管理收益。

4. 房地产投资理财产品

房地产投资理财产品指投资者将资金投入与房地产有关的权益或证券市场的行为，投资者不直接参与房地产经营管理活动，包括投资房地产企业股票或债券、房地产投资信托基金及购买住房抵押支持证券。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

四、房地产投资风险

1. 流动性风险

投资于房地产的资金流动性较差，不易变现。房地产是无法移动的固定物，其买卖存在区域的特性。如果急需变卖房地产，但不容易找到有需求的买家，这时，卖方可能就不得不大幅降低售价来吸引买家。

房地产投资信托中，信托机构对投资者发行的是一种信托收益凭证。由于我国目前信托产品的信用评级体系和定价体系都没有建立起来，银行质押业务也难以开展。因此，投资者必然面临着流动性风险。房地产投资信托收益凭证的流动性问题已经成为制约我国房地产投资信托业发展的“瓶颈”。

2. 市场风险

房地产市场受经济周期性变动、社会政治环境、供求关系的影响。如果政治稳定、经济繁荣，房地产的价格可能看涨，反之则会看跌。所以投资房地产却没有看到价格变化的趋势时，就可能会招致损失。因此，不要在房地产价格泡沫巨大的时候非理性地进行投资。

3. 利率风险

市场利率变动会影响房地产的价值，在房地产预期年收益一定的情况下，市场利率越高，房地产投资价值越低，两者呈反比关系。利率变化对获取租金收益的房地产投资以及利用银行按揭贷款购买房地产的影响尤为显著。同时也易于影响房地产投资信托证券的价格。

4. 购买力风险

虽然房地产投资具有抵御通货膨胀的能力，但如果房屋价格和租金的上涨幅度低于通货膨胀率，则房地产的实际收益仍会减少。而且在通货膨胀时，如果大幅提高房地产的售价，又会影响对房地产的购房能力和消费需求，形成有价无市的局面。

5. 法律风险

由于房地产投资者与开发商之间严重的信息不对称及目前法律的不完善，使房地产投资者存在法律风险。例如，开发商对房屋设计单方面做出重大调整。这本属开发商的重大违约，但目前的格式合同却对违约责任的设计很不合理——仅规定开发商退回房款并给付一定利息。故购房人在因设计重大调整不满意而退房时，增加了许多机会成本。而由于这种机会成本的损失在文本合同中无明确规定赔偿，索赔的成功率预计很低。在房地产投资时，对所在国的房地产法律法规（包括交易规

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

则、税收优惠等）要有比较深入的了解。

6. 意外风险

房地产投资还可能遭受自然灾害和人们意外的过失行为所带来的风险。例如，地震、洪水、海啸、台风等自然现象，意外的火灾等人为事故，都可能使房地产受到损毁。

7. 房地产行业风险

房地产行业是一个资金密集型行业，时间周期较长、资金占用量大，利润回报较高。房地产本身既是耐用消费品，又是投资品，在一定市场环境下，还可能滋生投机风险，如果房地产价格上涨幅度超过了居民消费承受能力，就可能存在房地产泡沫。此外，由于我国房地产市场发展规模扩张比较快，市场不规范的地方很多，导致房地产行业纠纷多、诚信差。

8. 交易风险

房地产投资者在购房和租房时都存在交易风险。例如，投资者对房地产交易所涉及的法律条文、城市规划和税费等不熟悉，或者是对开发商出售的住房是否在结构上和质量上有内在缺陷等不了解，导致许多房地产交易纠纷。

9. 道德风险

目前开发商的道德风险大量存在，购房人遭遇了太多的不幸。

第二节　房地产价格的构成及影响因素

案例 7.1

小两口快结婚了，却一直不买房，于是丈母娘把女婿找来“探讨”，这下小女婿坐不住了，只好清仓、典当，筹钱买房，这被认为是“特刚需求”。

2009 年 9 月，顾云昌在成都的“中国地产金融年会 2009 区域巡回峰会”上“剖析”说：“刚性需求，一直被认为是本轮房价上涨的重要原因，但最根本的还是‘特刚需求’持续高烧不退助长房价。”顾云昌称，这一“特刚需求”中，丈母娘往往最为积极，故形象地比做“丈母娘需求”。顾云昌指

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

出，“特刚需求”不是个别现象，在京沪杭深等地，这种“需求”在持续，改善性需求、投资性需求都在持续，长远来看，中国房价还会缓慢上涨。

他们认为中国房价的推手，其实不是个人，而是婚姻需求，是男女要住在一起，就得买房子。“有房才有家”，这是许多中国人的传统观念，但是，随着房价步步攀升，买房子对于大部分年轻人来说，越来越难。顾云昌的言论一出，霎时“雷倒”一片。虽然有人认同“丈母娘逼着买房”的情况，但把买房需求和价格矛盾都推给“丈母娘”的说法，还是遭到了多数人的炮轰。

资料来源：崔金生．趣味经济学［M］．哈尔滨：哈尔滨出版社，2012.

一、房地产价格的构成

房地产价格构成的基本要素有土地价格或使用费、房屋建筑成本、税金和利润等。

1. 房屋建筑安装工程费

房屋建筑安装工程费又称为主体工程费，它主要包括建筑安装房屋过程中所耗费的各种材料、构配件、零件和半成品的用量以及周转材料的摊销量，按相应的预算价格计算的材料费、施工机械使用费、人工费等直接费、施工管理费和其他间接费。

2. 勘察设计费

它是指委托勘察设计单位为房屋建设进行勘察、规划、设计，按规定支付的工程勘察、设计费用；为房屋建设进行可行性研究等规定支付的前期工作费用；在规定范围内由建设单位自行完成的勘察、设计工作所需费用。

3. 土地开发使用费

土地开发使用费包括土地使用权出让金、征地拆迁费、土地直接开发费三项内容。

土地使用权出让金是国家以土地所有者的身份，将土地在一定年限内的使用权有偿出让给土地使用者所收取的费用。

征地拆迁费，包括土地征用费、拆迁安置补偿费。土地征用费是指对于那些位于乡村仍然属农民集体所有的土地，根据《中华人民共和国土地管理法》的规定，应当支付给农民的费用。拆迁安置补偿费是指对于城镇地区的土地，国家或地方政

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

府可依法有偿出让用作房地产开发，对因出让而使原用地单位或个人造成的经济损失，由新用地单位按规定给予的补偿费。

土地直接开发费，是指为了房屋建筑施工和使用，需要搞好建筑地段上的土地平整，达到通上下水、电、路、热、煤气、电信等而投入的费用。

4. 管理费用、销售费用和财务费用

管理费用是指企业行政管理部门为组织和管理经营活动而发生的各种费用；销售费用是指开发项目在销售过程中发生的各项费用，如广告宣传及市场推广费、销售代理费及其他费用；财务费用是指为筹集资金而发生的费用，主要包括借款利息及其他费用。

5. 利润和税金

利润是指开发经营单位销售商品房屋后的销售收入扣除全部生产、销售成本，并缴纳税金之后的净利润。它是房地产开发经营单位应得到的收益；税金是政府向房地产开发企业征集的列入商品住宅价格构成的营业税、城市维护建设税和教育附加费等项目，反映了单位或个人对国家的贡献。

二、房地产价格的影响因素

案例 7.2

在六六的小说《蜗居》里面，有一段是海萍和苏淳去看房子的时候，一开始都是二手房，海萍十分不满意，挑这挑那，就是觉得不顺眼。折腾了很久，她才觉悟，原来自己想要的是“处女房”，于是决定要买新房。可是苏淳坚决反对，新房都离市中心较远，上下班十分麻烦，生活起居也不方便，而且价格不菲。但二手的房子，海萍就是瞧不上眼，强烈要求苏淳买新房。苏淳拗不过，只得答应了。这回一变主意，钱也就要变多了，也因此海萍很担心婆婆的钱能不能落实，总是催促苏淳快点让婆婆给个“动静”。

到底是谁在操纵着中国的房价？为什么中国的房价普遍居高不下？为什么有的人奋斗一生也不能拥有一套房子？

1. 经济因素

主要有供求状况、物价水平、利率水平、居民收入和消费水平等。由于利率水平是资金使用成本的反映，利率上升不仅带来开发成本的提高，也将提高房地产投

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

资者的机会成本，因此会降低房地产的社会需求，导致房地产价格的下降。

2. 社会因素

包括社会治安状况、居民法律意识、人口因素、风俗因素、投机状况和社会偏好等方面。社会因素对房地产价格的影响作用是相当复杂的，它的作用方式不如经济因素那样直截了当，作用过程也比较长，是一种渗透性的影响。如在我国许多城市中，某一特定的区域，由于其独特的发展历史，而始终成为房地产价格水平的高值区，如上海的外滩、徐家汇，厦门的鼓浪屿，青岛的八大观等。

3. 行政因素

指影响房地产价格的制度、政策、法规等方面的因素，包括土地制度、住房制度、城市规划、税收政策与市政管理等。与经济和社会因素不同，行政和政治因素对房地产价格影响作用的速度相对较快，如加强宏观调控、紧缩固定资产投资规模、收紧银根政策等，会使所在地的需求减少，房地产价格在较短的时间内迅速下跌。

4. 自然因素

主要指房地产所处的位置、地质、地势、气候条件和环境质量等因素，如位于公园、绿地旁边的住宅，由于其安静、空气清新、风景怡人，价格往往也较高；而如果住宅紧临高速公路、机场等噪声源或垃圾处理场、臭水沟等空气污染源，则价格较低。

第三节　房地产投资规划

一、房地产投资规划的重要性

案例 7.3

香港艺人钟镇涛 1996 年香港楼市处于顶峰时，短期借款 1.54 亿港元，“炒买”港湾道会景阁 4607 室等五处豪宅和其他项目。1997 年亚洲金融危机，香港楼市下滑，所购各项目大幅度贬值。债权人虽没收这些房地产，仍

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

无法偿清债务。由于部分贷款利率高达 24%，所余本息滚至 2.5 亿港元。每月利息支出超过 100 万元，令他感到吃不消，即使再努力唱歌、拍戏，也难以偿还所有债项，于是决定申请破产。2003 年 7 月，法院裁定钟镇涛破产。

一般而言，房地产投资不应超过家庭年收入的 6~8 倍。钟镇涛家庭年收入约 1000 万港元，显然无法支撑 1.5 亿港元的房地产投资。正是企图一夜暴富的不良心态，使其失足跌入谷底。

个人进行房地产投资前是否要做好规划？本节将针对房地产规划内容进行介绍。

资料来源：豆丁网，http：//www.docin.com/p-577171318.html，2013.

1. 可以迫使个人或家庭有目的地储蓄

买房是大额支出，可供准备的时间最短。首付款的支付与购房后贷款偿还的负担，可能影响家庭生活水准长达 10~30 年。因此，若要进行房地产投资，就必须做好储蓄准备。

2. 可以科学选择合适的住房

是否买房、买房的价位和区域决策，需要细致周全的规划。如果不事先规划，可能发生如下的情形：陷入低首付的陷阱，买了自己负担不起的房子；没有房地产生涯规划的观念，难以拟定合理的行动计划；没有考虑未来的收支变化，买房功败垂成。

3. 可以合理地选择贷款计划

只有事先进行居住规划，规划购房现金流，才能进行住房贷款数额、还款方式、贷款年限决策。

二、房地产投资规划的流程

房地产投资规划首先需要解决的问题是通过租房还是购房来满足居住需求。房地产投资规划包括购房、换房与房贷规划等方面，住房规划的流程如图 7.1 所示。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

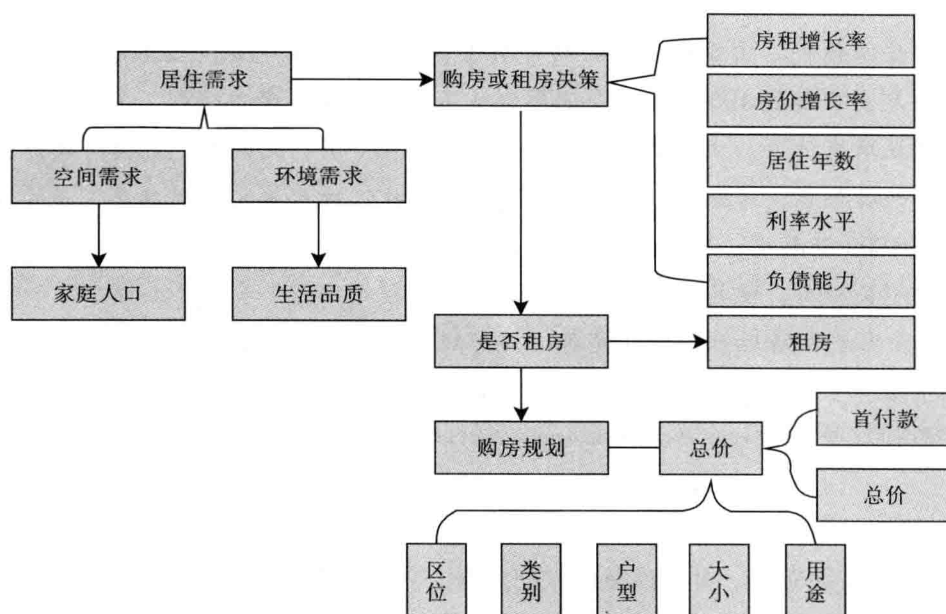


图 7.1　房地产投资规划流程

三、租房与购房决策

案例 7.4

是租房好，还是买房合算？年轻人一踏上社会就面临这一两难问题。“租房子就像为别人打工，而贷款买房则是为自己打工”，在上海从事金融行业的王小姐说。

时下，很多像王小姐这样的年轻人都有类似的想法，在他们看来，“租的房子不是自己的家”。在房地产交易会上，你会发现，来看房的年轻人占有很大的比重，表达了想买房的愿望。

但国家统计局曾指出，刚毕业或刚参加工作的年轻人想一步到位解决住房问题，这在任何一个发达国家都是不大可能的，都要有一个逐步积累、过渡的过程。

（一）购房与租房的优缺点比较

购房并非像教育规划或退休规划那样具有不可替代性。对无力购房的人，租房

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

也是不错的选择。购房与租房的居住效用相近，最重要的差别在于购房者拥有产权。购房与租房属于房地产消费的两种方式，二者各有优缺点，见表 7.1。

表 7.1 购房和租房优缺点比较

	租房	购房
优点	每月只要支付房租，负担较轻，以相对较低的付出获得较佳的生活品质，灵活和自由性较强	自有房产有较好的保值增值能力，可以在一定程度上满足心理层面的归属感和安全感的需求
缺点	受到房东租赁行为的制约，具有较大的不稳性，没有归属感和保障	需要付出大额的购房资金，负担较重，房贷压力可能会使生活品质大打折扣

（二）购房与租房决策方法

不同的理财主体会做出不同的购房与租房抉择，理论上可以运用年成本法和净现值法从资金角度进行分析测算。

1. 年成本法

购房者的使用成本主要是首付款占用产生的机会成本、房屋贷款利息以及需要支付的物业管理费用，而租房者的使用成本是房租。比较租房或者购房的年成本，成本小的更为划算。

年成本计算公式如下：

租房年成本 = 押金 × 机会成本率 + 年租金

购房年成本 = 首付款 × 机会成本率 + 贷款余额 × 贷款利率 + 年维修费及税金 − 房价每年涨幅

案例 7.5

马晓明看上了一套 100 平方米的住房，位于北京大学附近，该住房可租可售。如果租房，房租每月 5500 元，以 1 个月房租作为押金。如果购房，总价 120 万元，可申请 60 万元贷款，假设房贷利率为 6%，自备首付款 60 万元，假定房屋的维护成本为 5000 元/年，预计房价每年涨 100 元/平方米，押金与首付款机会成本均为 3%。问：该房屋应该租还是购？

【解】 租房年成本：5500 × 12 + 5500 元 × 1 × 3% = 66165（元）

购房年成本：60 万 × 3% + 60 万 × 6% + 5000 − 100 × 100 = 4.9（万元）

由上述案例计算可以得出，购房的平均年成本为 49000 元，比租房年成本 661165 元低。从年成本角度而言购房比较划算。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

个人在实际决策中还需要考虑以下因素：

（1）房租的上涨率。购房后成本基本固定，但是房租的上涨具有不确定性。

（2）房价的上涨率。若房价未来看跌，则购房年成本可能高于租房年成本，租房优于购房。

（3）利率高低。利率高低极大地影响到购房的年成本。如果预期未来利率下调，购房成本会降低，另外利率的下调也会推高房地产价格，因此利率因素是影响购房租房决策的重要原因。

2. 净现值法

净现值法是考虑在一个固定的居住期内，将租房及购房的现金流量还原至现值，支付现金流越小越好。

案例 7.6

王先生看中一处物业，每年租金 3 万元。购买时总价为 80 万元，假设 5 年售房所得为 100 万元。如王先生确定要在该处住满 5 年，以存款利率 3% 为机会成本，请对比租房及购房何者更为合算。

租房净现金流量现值：

由于房租每年 3 万元，王先生租房 5 年，以存款利率 3% 为机会成本计算依据。按净现值法计算租房净现金流现值（P）为：

P = 年金 × 标准年金现值系数（n = 5，i = 3%）= 3 ×（P/A，3%，5）

= 3 × 4.5797 = 13.7391（万元）

购房净现金流量现值：

购房净现金流现值应该等于 5 年后售房所得的现值减去购房现值，而 5 年后售房所得现值为：

P = 5 年后售房所得 × 标准复利现值系数（n = 5，i = 3%）

= 100 ×（P/F，3%，5）= 100 × 0.8626 = 86.26（万元）

购房净现金流量现值 = 5 年后售房所得现值 − 购房现值 = 86.26 − 80 = 6.26（万元）

租房净现金流量现值高于购房净现金流量现值，因此得出购房比租房划算。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

四、购房规划

案例 7.7

张强和李梅两人打算结婚，两人共有存款 30 万元准备买房，但是对于婚房购置产生分歧，现在有三种方案，请帮他们选择：

方案一：购买 120 平方米的房子，总值 180 万元，首付 3 成，共 54 万元，如果购买需要借钱 24 万元，并且每月负担 7000 元按揭贷款。

方案二：购买 70 平方米的房子，总值 100 万元，首付 30 万元，每月负担 3000 元按揭。

方案三：不买房，改为租房，120 平方米房子每月租金 3000 元。

投资者经过租房和购房比较后，经仔细权衡决定购房，就必须对购房安排做出正确规划，确定负担得起的房屋总价和单价，确定首付比例和购房区位。

1. 以储蓄及供房能力估算负担得起的房屋总价

负担首付款 = 目前年收入 × 储蓄率上限 × 年金终值系数 + 目前净资产 × 复利终值系数

可负担房贷 = 目前年收入 × 复利终值系数 × 储蓄率上限 × 年金现值系数

可负担房屋总价 = 可负担首付款 + 可负担房贷

案例 7.8

房先生年收入为 8 万元，预计收入成长率为 3%。目前净资产是 12 万元，储蓄率上限为 40%。打算 5 年后购房，投资报酬率为 10%，贷款年限 20 年，利率以 6%计算。

房先生届时可以负担房价为：

首付款部分 = 8 × 40% × 6.105 + 12 × 1.611 = 38.9（万元）

贷款部分 = （8 × 1.159 × 40%） × 11.47 = 42.5（万元）

届时可以负担的房价 = 首付款 38.9 万元 + 贷款 42.5 万元 = 81.4（万元）

可负担的最高首付比例 = 38.9 ÷ 81.4 = 48%

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

2. 据需求房屋面积测算可负担房屋单价

可负担房屋单价 = 可负担房屋总价/需求房屋面积

房地产的需求面积取决于家庭人口数及对空间舒适度的要求，可伸缩的弹性相对较小。不同区位和档次的住宅价格差距很大，因此考虑总负担能力，在可接受的居住面积下，选择住得起的地区。居住地区具体选择时，重点考虑居住社区的生活品质、与上班地点的距离、子女就学地点等。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第八章　外汇与黄金投资计划

案例导入

郭先生的炒汇

郭先生几年前听从妻子的建议，买了一些外汇，并结交了一些懂外汇的朋友共同炒汇。时至今日，他的炒汇收入已经达到了 4 万多元。

刚开始，他懂的不多，就向那些懂外汇的朋友请教投资策略。朋友对他说，可以尝试两种投资策略——如果时间比较紧，就看准一个货币进行中线投资，低价买进高价卖出；如果时间充裕，就采取短线炒作，进行高抛低吸的波段操作。

郭先生想，平时没什么业务需要忙，而且自己对政策很敏感，所以做短线投资比较合适。不过，短线操作需要及时地了解外汇信息，于是郭先生便在自己计算机上将有关外汇的网页设置为首页，然后每天观察外汇行情。

在一切就绪后，郭先生就正式进行投资了。刚开始，他比较看好欧元，想入市投资，可是在欧元经过了近两年的单边上涨后，出现了回落的趋势，很多人开始质疑欧元的实力。但在此时，郭先生并没有动摇，而是继续跟踪国际上的经济和政治信息。

功夫不负有心人，终于有一天，他从电视上美联储主席格林斯潘的公开讲话中听出了蛛丝马迹，而这些都在向他预示着一条至关重要的信息：美元可能会下跌，而欧元则可能会上涨。

郭先生马上行动起来，打电话买入大量欧元。而欧元果然在此后一路上涨，让他大赚了一番。仅这一笔，他就赚了将近 1 万元。

什么是外汇？外汇投资交易是怎样的一种理财方式？本节将为您详细介绍。

资料来源：笔者根据相关资料整理。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第一节　外汇投资

一、外汇与外汇市场

（一）外汇的概念

外汇分为动态的外汇和静态的外汇。动态的外汇是指将一种货币兑换成另一种货币，清偿国际间债权债务关系的行为。静态的外汇是指一切以外国货币表示的资产。

并非所有的外国货币都是外汇，只有可兑换的外国货币才能成为外汇。我国现有 10 余种外币可以在外汇市场上挂牌买卖，它们是美元、欧元、日元、英镑、瑞士法郎、丹麦克朗、瑞典克朗、港元、加拿大元、澳大利亚元、新西兰元、新加坡元、澳门元、马来西亚林吉特等。

表 8.1　常用外汇货币代码

货币	代码	货币	代码
美元	USD	新加坡元	SGD
欧元	EUR	荷兰盾	NLG
日元	JPY	芬兰马克	FLM
英镑	GBP	泰国铢	THB
瑞士法郎	CHF	瑞典克朗	SEK
澳大利亚元	AUD	丹麦克朗	DKK
新西兰元	NZD	挪威克朗	NOK
加拿大元	CAD	奥地利先令	ATS
港元	HKD	菲律宾比索	PHP
法国法郎	FRF	西班牙比赛塔	ESP
意大利里拉	ITL	澳门元	MOP
比利时法郎	BEF	德国马克	DEM

（二）外汇市场

1. 世界主要外汇市场

外汇市场是指由银行等金融机构、自营交易商、大型跨国企业参与的，通过中介机构或电信系统联结的，以各种货币为买卖对象的交易市场。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

目前，世界上有 30 多个主要的外汇市场。其中，最重要的有欧洲的伦敦、法兰克福和巴黎，美洲的纽约和洛杉矶，澳大利亚的悉尼，亚洲的东京、新加坡和中国香港等。

外汇市场已经演变成一个 24 小时不间断交易的全球性市场。世界主要外汇市场交易时间如表 8.2 所示。

表 8.2 世界主要外汇市场交易时间

市场	北京时间
纽约	22:00~（次日）5:00
伦敦	17:00~（次日）1:00
东京	8:00~14:30
法兰克福	14:30~23:00
巴黎	8:00~16:00
中国香港	10:00~17:00

2. 外汇市场分类

（1）有形市场与无形市场。有形市场是指有供交易者做交易的固定场所，由一些指定的银行、外汇经纪人和客户共同参与组成的外汇交易场所，交易方式为封闭式。这种有形的外汇市场目前世界上比较少，主要集中在欧洲。目前，中国外汇市场尚属于有形市场。

无形市场是指没有具体交易场所的外汇市场，在这类市场中，外汇买卖都是用电话、电报及其他通信工具，由外汇经纪人充当买卖中介或由外汇交易员而使交易得以进行的市场。

（2）区域性外汇市场和国际性外汇市场。区域性外汇市场一般规模比较小，参与者主要为本地或本国的外汇供需者，在市场上使用的货币也只限于本国货币与少数几种外国货币，目前我国的外汇市场即属于此类。

国际性外汇市场一般多位于世界金融中心，交易货币种类众多，交易额巨大。目前主要的国际性外汇市场有伦敦、纽约、东京、巴黎、中国香港、新加坡等。

（3）自由外汇市场和官方外汇市场。自由外汇市场是指任何外汇交易都不受所在国主管当局控制的外汇市场，即每笔外汇交易从金额、汇率、币种到资金出入境都没有任何限制，完全由市场供求关系决定。目前，伦敦、纽约、苏黎世、法兰克福、东京等地外汇市场已成为世界上主要的自由外汇市场。

官方外汇市场是指受所在国政府主管当局控制的外汇市场。目前，仍实行外汇管制的国家（包括中国）的外汇市场大多是官方外汇市场。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

（4）批发外汇市场和零售外汇市场。批发外汇市场是指银行之间进行外汇交易的行为和场所，也称为狭义的外汇市场。而银行之所以进行交易是为弥补银行与客户交易出现的差额需要，包括银行为了避免由这些差额而引起的汇率变动风险以及对银行自身的各种外汇进行自主性的调整交易需求。

零售外汇市场是指企业和个人为了自身需要而进行外汇交易的场所。

（5）即期外汇市场和远期外汇市场。即期外汇市场是指从事即期外汇买卖的外汇市场，又叫现汇交易市场。即期外汇市场是外汇市场上最经济、最普通的形式。

远期外汇市场是指远期外汇交易的场所，又叫期汇交易市场，远期外汇交易是在外汇买卖时，双方先签订合约，规定交易货币的种类、数额及适用的汇率和交割时间，并于将来约定的时间进行交割的外汇交易。它的期限一般有 30 天、60 天、90 天、180 天及 1 年，其中最常见的是 90 天。

3. 外汇市场特点

（1）无形的市场。外汇市场可以是有形的，又称为交易所方式；也可以是无形的，又称为柜台交易方式。交易所方式有固定的交易场所，如德国、法国、荷兰、意大利等国的外汇交易所，这些外汇交易所有固定的营业日和开盘收盘时间。

柜台交易方式无一定的开盘收盘时间，无具体交易场所，交易双方通过电话、电传、交易终端、电子网络等形式进行交易。英国、美国、加拿大、瑞士等国的外汇市场均采取这种柜台市场的组织方式。柜台交易方式是目前国际外汇市场的主要组织形式。

（2）24 小时连续交易的市场。全球各外汇交易中心的交易对象都是各国货币。由于所处的时区不同，各外汇市场在营业时间上此开彼关，从周一至周五每天 24 小时全天候运行（见表 8.2）。

（3）交易方式多种多样、交易规模巨大。为了规避不断增加的外汇风险，外汇市场在传统的交易方式（包括外汇即期交易、远期交易、期货交易、期权交易）基础上，还出现了新的衍生交易工具，如利率掉期、货币互换等，使外汇市场的交易方式呈现越来越复杂化的特征。

交易方式的多样化带来了外汇市场交易规模的急剧增长。据国际清算银行（BIS）1998 年统计显示，国际外汇市场每日平均交易额约为 1.5 万亿美元，到 2010 年每日外汇市场平均交易额为 4 万亿美元（BIS 每三年一次调查统计并发布对外汇市场交易情况）。

（4）公开、透明的市场。外汇市场是信息最为透明、最符合完全竞争市场理性

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

规律的金融市场。在外汇市场上，发布各类经济数据、对货币政策进行宏观调整的主体是各国的政府部门和财经监管部门，这些主体的信用远高于其他金融市场。同时西方国家对每个月所公布的经济数据均有固定的、公开的时间，而且基本上是对全球各大重要信息中介同时公布，不存在信息迟滞和误导等。

（5）各外汇市场汇率趋向一致。世界各地外汇市场上的汇率差异可以在极短的时间内消失，形成全球统一的汇率，所以外汇市场是有效性很高的金融市场。这主要是因为世界各地的交易者可以利用外汇市场的通信网络了解行情变化，迅速做出决策。计算机和网络技术的实施是提高外汇市场效率的重要技术保障。

4. 外汇市场构成要素

从外汇交易的主体来看，外汇市场主要由下列参与者构成：

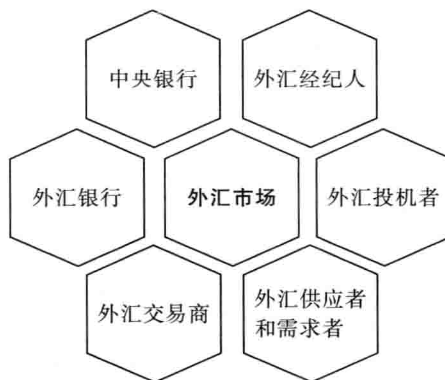


图 8.1　外汇市场构成要素

（1）中央银行。中央银行参加外汇市场的主要目的是为了维持汇率稳定和合理调节外汇储备量，它通过直接参与外汇市场买卖，调整外汇市场资金的供求关系，使汇率维系在一定水平上或限制在一定水平上。中央银行通常设立外汇平准基金，当市场上对外汇求过于供，汇率下跌时，抛售外币，收回本币；当市场上对外汇供过于求，汇率上涨时，就买进外币，投放本币。因此，从某种意义上讲，中央银行不仅是外汇市场的参与者，而且是外汇市场的实际操纵者。

（2）外汇银行。外汇银行是指由各国中央银行或货币当局指定或授权经营外汇业务的银行。外汇银行通常是商业银行，可以是专门经营外汇的本国银行，也可以是兼营外汇业务的本国银行或者是在本国的外国银行分行。外汇银行是外汇市场上最重要的参与者，其外汇交易构成外汇市场活动的主要部分。

（3）外汇交易商。外汇交易商是指从事外汇买卖的交易公司或个人。外汇交易

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

商利用自己的资金买卖外汇，从中获取买卖价差。外汇交易商多数是信托公司、银行等兼营外汇买卖的机构，也有专门经营这种业务的公司和个人。

（4）外汇经纪人。外汇经纪人是指促成外汇交易的中介人，它介于外汇银行及外汇市场其他参与者之间，代洽外汇买卖业务。其本身并不买卖外汇，只是连接外汇买卖双方，促成交易，并从中收取佣金。外汇经纪人必须经所在国的中央银行批准才能营业。

（5）外汇投机者。外汇投机者的外汇买卖不是出于国际收付的实际需要，而是利用各种金融工具，在汇率变动中付出一定的保证金进行预买预卖，赚取汇率差价。

（6）外汇实际供应者和实际需求者。外汇市场上外汇的实际供应者和实际需求者是那些利用外汇市场完成国际贸易或投资交易的个人或公司。包括进口商、出口商、国际投资者、跨国公司和旅游者等。

二、外汇交易及影响因素

（一）外汇交易方式

（1）即期外汇交易。所谓即期外汇交易，是指在外汇买卖成交后，在两个工作日内办理交割的外汇交易。如果交割日正逢银行的节假日，就往后顺延。

（2）远期外汇交易。所谓远期外汇交易，是指交易双方成交后，按事先约定的日期和汇率进行交割的外汇买卖形式。远期外汇交易与即期外汇交易不同，远期买卖成交后，交易双方便将未来交割时的汇率确定了下来，不管未来汇率如何变化，交易双方都按照约定的汇率进行交割。因此保值者可以利用其转嫁风险，而投机者可以利用这种交易来赚取未来即期汇率和所约定的远期汇率之间的差价。

（3）掉期外汇交易。掉期外汇交易由一笔即期交易和一笔数量相同但方向相反的远期交易构成，它主要用来规避外汇风险。例如，一家日本的贸易公司收到 500 万美元的货款，在 3 个月之后又有一笔 500 万美元的采购，如果该企业不将这部分美元换成日元，那么就不会存在外汇风险。但此时，该企业缺乏流动资金，需要将这部分美元换成日元使用，而该企业又担心一旦将美元换成日元，3 个月后再用日元换美元时，会因美元升值而遭受损失。此时该企业便可以进行一笔掉期交易，卖出美元取得日元来使用，同时买进 3 个月之后的美元，这样由于 3 个月之后将日元换回美元的汇率在当前就固定了下来，汇率风险得到规避。和分开的一笔即期交易和远期交易相比，掉期交易一次就完成交易，成本更低。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

（4）期货交易。外汇期货是一种规定在将来某一指定月份买进或者卖出规定金额的外币的外汇交易形式。外汇期货合约是以外汇作为交割内容的标准化期货合同，它主要包括以下几个方面的内容，如表 8.3 所示。

表 8.3 外汇期货合约要素

合约要素	要素内容
交易单位	由交易所规定标准交易单位，例如，德国马克期货合约的交易单位为每份 125000 马克
交割月份	每年的 3 月、6 月、9 月和 12 月，交割月的第三个星期三为该月的交割日
通用代号	交易所和期货交易商以及期货行情表都是用代号来表示外汇期货，而期货合约在交易时都以美元进行报价
最小价格波动幅度	在交易场内，经纪人所做的出价或叫价只能是最小波动幅度的倍数，如果采用直接标价法，该波动幅度通常为 1 个基点（每个基点为 1/10000 美元）
每日涨跌停板额	每日涨跌停板额是一项期货合约在一天之内比前一交易日的结算价格高出或低过的最大波动幅度，一般来说该幅度为 100~300 个基点

目前，全球仅有三家期货交易所提供标准的外汇期货合约，即附属于芝加哥交易所（CME）的国际货币市场（IMM）、新加坡国际货币交易所（SLMEX）和伦敦国际金融期货交易所（LIFFE）。

（5）期权交易。外汇期权交易跟通常的期权交易一样，只不过这里权利约定购买的是外汇，合约的执行价格为两种货币之间的汇率而已。大多数外汇期权交易都跟普通的外汇交易一样在场外市场进行，也有少部分标准化的期权合约在交易所进行交易。期权交易既可以用于保值，也可以用于投机，和期货交易一样具有杠杆效应。

（二）汇率

1. 汇率概念

汇率又称汇价，指一国货币以另一国货币表示的价格，或者说是两国货币间的比价，通常用两种货币之间的兑换比例来表示。在外汇市场上，一个国家与另一个国家货币的汇率是成对出现的。基本货币在前，目标货币在后，中间以“/”分隔，表示一个单位基本货币可以兑换多少目标货币。例如：

USD/JPY 表示美元是基本货币，日元是目标货币

EUR/USD 表示欧元是基本货币，美元是目标货币

在外汇市场上，汇率是以五位数字来显示的，如表 8.4 所示。

表 8.4 汇率报价形式

汇率名称	报价
欧元/美元（EUR/USD）	1.3743

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

续表

汇率名称	报价
美元/日元（USD/JPY）	101.3945
英镑/美元（GBP/USD）	1.6669
美元/韩元（USD/KRW）	1069.7000

2. 汇率的报价

汇率的报价分为买入价和卖出价（BID/ASK），二者均是从交易银行角度出发，针对报价中的基本货币而言的。买入价是指交易银行从客户那里买一个基本货币单位所付给的价格，而卖出价是指交易银行卖给客户一个基本货币单位的价格。

买入价和卖出价的价差越小，对于投资者来说意味着成本越小。银行间交易的报价点差正常为 2~3 点，银行或交易商向客户的报价点差依各家情况差别较大，目前国外保证金交易的报价点差基本在 3~5 点，香港在 6~8 点，国内银行实盘交易在 10~40 点不等，如表 8.5 所示。

表 8.5　外汇报价点差示例

汇率名称	BID（买入价）	ASK（卖出价）	点差
EUR/USD	1.3737	1.3735	2

表 8.5 中，欧元是基本货币，美元是目标货币。当客户想买入一个欧元单位时，客户按照交易银行的卖出价，付出 1.3735 美元。而当客户想卖出一个欧元单位时，则按照交易银行的买入价，收回 1.3737 美元。

3. 交叉汇率

在国际市场上，几乎所有的货币兑换美元都有一个兑换率。一种非美元货币兑换另一种非美元货币的汇率，往往就需要通过这两种对美元的汇率进行套算，这种套算出来的汇率就称为交叉汇率。交叉汇率的一个显著特征是：一个汇率所涉及的是两种非美元货币间的兑换率。

如 1USD=102.12JPY，1CNY=0.1625USD。现在需要计算人民币与日元汇率，其计算过程如下：

1CNY = 0.1625USD = 0.1625 × 102.12JPY = 16.5945JPY，即 1CNY = 16.5945JPY。

4. 汇率标价方式

（1）直接标价法。又称应付标价法，相当于计算购买一定单位外币所应付多少本币。包括中国在内的世界上绝大多数国家目前都采用直接标价法。在国际外汇市场上，日元、瑞士法郎、加元等均为直接标价法。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在直接标价法下，若一定单位的外币折合的本币数额多于前期，则说明外币币值上升或本币币值下跌，叫做外汇汇率上升；反之，如果要用比原来较少的本币即能兑换到同一数额的外币，这说明外币币值下跌或本币币值上升，叫做外汇汇率下跌，即外币的价值与汇率的涨跌成正比。

（2）间接标价法。又称应收标价法，它是以一定单位（如 1 个单位）的本国货币为标准，来计算应收多少单位的外国货币。在国际外汇市场上，欧元、英镑、澳元等均为间接标价法。

在间接标价法中，本国货币的数额保持不变，外国货币的数额随着本国货币币值的总比变化而变动。如果一定数额的本币能兑换的外币数额比前期少，这表明外币币值上升，本币币值下降，即外汇汇率上升；反之，如果一定数额的本币能兑换的外币数额比前期多，则说明外币币值下降，本币币值上升，即外汇汇率下跌，即外币的价值和汇率的升跌成反比。

在外汇交易中，直接报价法把美元作为基本货币，间接报价法把美元作为报价货币。

案例 8.1

李先生有 10000 美元外汇现钞，存入招商银行后打算进行外汇投资。他预测欧元相对美元将会升值，拟卖出美元买入欧元。他面临的欧元报价为 1.3817/1.3820，则李先生能够换得多少欧元？

根据欧元报价，EUR/USD 当前的银行买入价为 1.3817、卖出价为 1.3820，即银行以 1.3817 的价格买入欧元卖出美元，以 1.3820 的价格买入美元卖出欧元，从中赚取差价。李先生要向银行卖出美元，只能以 1.3820 的价格买入欧元。

因此，他可以换得的欧元为：$10000 \div 1.3820 = 7235.89$（欧元）。

（三）外汇影响因素

1. 国家收支平衡状况

如果一国的国际收支出现顺差，就会使流入该国的外汇资金比流出的外汇资金多，国家外汇储备增加，外汇供大于求。这种情况会直接导致本币升值、外币贬值；如果一国的国际收支出现逆差，必然导致本币贬值、外币升值。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

2. 通货膨胀率的差异

通货膨胀，导致国内物价上涨，企业出口成本增加，因而会削弱本国商品在国际市场上的竞争力，并影响汇率发生变动。同时，一个国家的通货膨胀率超过另一个国家的通货膨胀率，就会使该国货币相对贬值，由此而使得汇率上升。如果一个国家相对于另一个主要贸易伙伴的通货膨胀率有所下降，就会使该国货币相对升值、外汇汇率可能降低。

3. 利率水平差异

当一国利率较高时，资本输出国需要把本国货币兑换成输入国的货币，这就增加了外汇市场对该国货币的需求，使该国货币汇率趋于上浮。与此相反，当一国利率降低，资本外流，对该国的货币需求减少，会使得该国货币汇率可能下跌。

三、我国的个人外汇理财业务及创新

1. 个人外汇理财业务

根据业务内容的不同，个人外汇理财业务可分为外汇买卖类业务、外汇期权类业务、外汇结构性存款类业务和外汇投资咨询类业务。

外汇买卖类业务包含银行提供的外汇实时交易、委托交易、委托撤单、委托查询等业务。外汇期权类业务是指银行向客户提供的以各种外汇为标的的期权，包括买权和卖权。外汇结构性存款业务是指银行以外汇存款为交易主体，综合运用外汇金融衍生工具将国际金融市场上各类外汇产品进行组合和包装，向客户提供的一揽子外汇交易产品。外汇投资咨询类业务涵盖了银行向客户提供的各类有关外汇产品投资咨询和分析的服务。

2. 个人外汇理财产品的创新

（1）产品币种创新。产品投资币种更加丰富，扩大了投资者的范围，同一产品最多可以使用6种货币（美元、人民币、港币、欧元、日元、新西兰元），让更多拥有外汇的投资者参与市场。

表 8.6　单一币种创新

创新币种	产品名称	发行银行	创新时间
美元	安心理财产品	民生银行	2003 年 5 月
澳元	“汇聚宝”外汇理财“澳元汇率日进升金”（6 个月）	中国银行	2004 年 3 月
欧元	“节节高”欧元理财（36 个月）	中国工商银行	2004 年 3 月
港币	民生·财富外汇理财第一期 B 计划（24 个月）	民生银行	2004 年 6 月
英镑	2005 年“汇得盈”外汇理财 050804 期（6 个月）	中国建设银行	2005 年 9 月

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

续表

创新币种	产品名称	发行银行	创新时间
加元	2007 年汇聚宝 0709G（加元“挂钩美元加元汇率”）	中国银行	2007 年 9 月
日元	2008 年“汇理财”第 4 期 F 计划	上海浦东发展银行	2008 年 3 月
新西兰元	广西分行汇聚宝新西兰元期限可变产品	中国银行	2008 年 3 月

表 8.7 多种币种创新

创新币种	产品名称	发行银行	创新时间
美元，人民币	2005 年“外汇通”理财计划钻石系列 2 号（36 个月）	招商银行	2005 年 4 月
美元，港元	2006 年外汇理财“海外股票指数挂钩”（美元及港币）	汇丰银行	2006 年 8 月
港元，人民币	2007 年代客境外理财—[基金宝]（东亚基金）—东亚香港增长基金	东亚银行	2007 年 7 月
美元，欧元	2007 年第 3 期梵高贵宾理财“标准普尔、荷银金属及采矿业股票指数”结构性存款（美元、欧元）	荷兰银行	2007 年 10 月
欧元，人民币	2007 年 QDII 之“宝源环球欧元股票基金”挂钩两年期产品 IPFD0054/IPFD1054	汇丰银行	2007 年 11 月
澳元，人民币	2008 年 3 年期挂钩恒生指数澳元票据	花旗银行	2008 年 4 月
美元，人民币，港元	2007 年“环球理财 2 号—港股基金宝”代客境外理财产品	兴业银行	2007 年 10 月
美元，澳元，新西兰元，英镑	2007 年花旗活利账户 13 个月“双生存款”协议储蓄	花旗银行	2007 年 6 月
美元，港元，欧元，日元	2007 年美元 3 个月期保本理财产品	华侨银行	2007 年 4 月
美元，英镑，欧元，澳元，新西兰元	2006 年“双利宝”外汇连接保本型存款 6 个月期产品	华侨银行	2006 年 10 月
美元，人民币，港元，欧元，日元，新西兰元	2007 年“得利宝”QDII——新·澳视群雄全币种 3 年期 A 款新元计价产品	交通银行	2007 年 9 月
美元，人民币，港元，欧元，日元，澳元	2007 年“得利宝”QDII——新·澳视群雄全币种 3 年期 B 款澳元计价产品	交通银行	2007 年 9 月
美元，人民币，欧元，港元，澳元	2007 年“得利宝”丹青 1 号黄金加油理财产品	交通银行	2007 年 12 月

（2）产品投资期限创新。期限更灵活，从整到零、从短到长再到不定期；让投资者有更多的主动权；提供了更多与传统存款期限不同的概念，丰富了投资者的选择。

表 8.8 投资期限创新

代表产品名称	发行银行	期限	发行时间	点评
代客理财境外开放式债券之全球公司债系列 112BN 窗体底端	花旗银行	105 个月	2008 年 1 月	现今最长期限的产品
2005 年“十全十美 B 型 I”港币外汇汇利账户（10 日）	厦门国际	10 天整数倍，并不超过 100 天	2005 年 10 月	期限最小为 10 天，为投资者提供了很大的流动性。而且投资者可以在一定范围内，根据自己对流动性的要求选择期限

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

续表

代表产品名称	发行银行	期限	发行时间	点评
2006年“外汇通”理财计划金卡系列57号港元（193日）	招商银行	193天	2006年3月	突破传统期限

（3）产品收益挂钩概念创新。挂钩概念多元化，产生了更生活化、更潮流化的挂钩概念，如奥运、能源、农产品等，设计更加新颖。

表8.9　产品收益挂钩概念

代表产品名称	发行银行	挂钩类型	发行时间	点评
“聚汇宝”超越计划2008年3号（二氧化碳挂钩型）美元理财产品	深圳发展银行	二氧化碳期货合约	2008年9月	内地首只“二氧化碳挂钩型”本外币理财产品
兴业银行“万汇通”第十五期“金易丰”	兴业银行	黄金价格	2005年10月	产品起点低，100美元即可启动外汇理财，小额财富也能轻松增值，产品到期保证本金，收益有可靠保障
2007年第32期“心喜”之美元12个月期信用挂钩型产品0770号	北京银行	信用	2007年9月	信用挂钩产品中，风险属于较大的产品
“奥运分享计划”之人民币2年期产品	兴业银行	奥运概念	2006年6月	国内首只奥运概念挂钩的外汇理财产品，投资收益与5只奥运赞助商的股票价格表现的平均涨幅相挂钩，包括中国移动、中国石化、可口可乐、柯达、中国人保财险
2007年第23期“汇财通”美元3个月期黄金、石油挂钩型	中国工商银行	黄金、石油	2007年12月	产品收益与伦敦黄金交易所黄金现货的下午定盘价格（于伦敦时间每日下午3点公布）、纽约商品交易所石油期货收盘价格表现挂钩
“金葵花”高盛农产品指数表现联动美元理财计划8093（2年）	招商银行	农产品概念	2007年2月	国内首只农产品概念的产品，高盛农产品指数表现联动美元理财计划年化收益率有望高于同期存款利率，预期回报上不封顶
“金葵花”金属系列之“铅锌”向荣美元理财计划8100（6个月）	招商银行	金属概念	2007年5月	金属概念，挂钩伦敦金属交易所特等锌的美元现金交割结算价

（4）投资结构设计创新。产品从投资起点、收益结构等方面来创新，以最小投资额来扩大市场，以倒置的结构来吸引短期投资者，以抗通胀的设计来稳定产品收益。以产品投资起点结构创新为例，如表8.10所示。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

表 8.10 浙商银行 2007 年“外币涌金存款”第八期（13 个月）

代表产品	发行银行	投资金额	发行时间	币种	投资收益	收益类型
2007 年“外币涌金存款”第八期港元（13 个月）	浙商银行	50 元	2007 年 5 月	港元	3.8%	保本收益固定型
				美元	4.6%	

此产品结构简单、起存点低、安全性好。推出产品时，同期美元定期存款税前年收益率为 3.00%，税后为 2.40%，同期港币定期存款税前年收益率为 2.625%，在风险和流动性与普通定期存款一样的情况下，涌金存款的收益率远高于普通存款。

第二节 黄金投资

案例 8.2

周蓓蓓是国内某广告公司的客户经理，值得一提的是，她在黄金投资上更是表现出了不俗的能力。尤其是 2008 年恰逢全球金融危机，投资市场一片惨淡，周蓓蓓却依靠出色的判断在黄金市场中获得了 30%的收益，成为众人刮目相看的黄金投资达人。

说起自己最初会去投资黄金，周蓓蓓坦言还要拜通货膨胀所赐。她认为黄金是通胀克星，觉得人们一定会去买黄金来保值。于是她便购买了黄金。不过由于当时她的资金量小，只在国内金价 163 元/克的时候买了 2 盎司的高赛尔金条。因为金条可以随时回购，所以她当时是想借着金价上涨赚一票就走了。

2008 年，周蓓蓓便转战纸黄金领域。一方面是纸黄金买卖方便，另一方面是手续费比实物黄金更便宜（0.8 元/克），更重要的是金价从 2007 年 8 月启动，短短 3 个月就突破了美元关口。周蓓蓓感觉金价短期内已积累了较多的泡沫，再往上冲的难度较大。然而当时全球通胀和美元贬值的压力却还存在，导致金价深度跳水的可能性极低。因此她预计 2008 年的黄金走势很可能是“上冲——震荡调整，再上冲——再调整”。基于这样的判断，纸黄金显然是最好的黄金投资渠道，因为它最方便利用波段赚钱。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

随着金价的继续上涨，周蓓蓓一路逢低吸纳，到了2008年3月国际金价突破1000美元大关的时候，国内纸黄金报价也上冲到了228元。周蓓蓓知道，整数关口往往是多空双方需要长期拉锯的位置，尤其是1000美元的历史新高，更是难以一次站稳。"由于采用分批买入的办法，所以当时我的持仓均价只有206元，因此在220元上方，我分批出了半仓。"

其后金价走势，和周蓓蓓的预判基本相同，金价并没有如某些机构所说的继续上冲到2000美元，但当下半年全球金融危机袭来，石油等大宗商品价格暴跌的时候，黄金却"震而不跌"，最高上摸到950美元附近，最低则下探到750美元附近，大范围的震荡使得市场上对金价走势产生了明显分歧，胆小者大多已清仓出货，但周蓓蓓遵循自己的操作思路，依然逢低吸纳，逢高出货，虽然中间也被短期套牢过，但还是借9月和11月的两波行情，成功获利，"每次都是赚10%就走人，绝不贪心，最终全年实现盈利30%"，周蓓蓓笑着说道。

资料来源：新浪财经，http：//finance.sina.com.cn/money/nmetal/20090220/19165883 638.shtml，2009.

一、黄金与黄金市场

（一）黄金

黄金作为一种贵金属，在20世纪70年代前还是世界货币，目前依然在各国的国际储备中占有一席之地，是一种同时具有货币属性、商品属性和金融属性的特殊商品。



黄金的分类标准

黄金按性质可分为"生金"和"熟金"两大类。生金又叫"原金"、"天然金"或"荒金"，是人们从矿山或河床边开采出来、未经提炼的黄金。凡经过提炼的黄金称为"熟金"。熟金中因加入其他元素而使黄金在色泽上出现变化，人们通常把被加入了金属银而没有其他金属的熟金称为"清色金"，而把被掺入了银和其他金属的黄金称为"混色金"。

K金是混色金成色的一种表示方式，1K含金量为4.1666%。黄金按K金成色高低可以表示为24K、22K、20K和18K等，24K黄金的含金量99.998%，基本视为纯金，22K黄金含量为91.665%。黄金成色还可以直接用

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

含量百分比表示，通常是将黄金重量分成1000份的表示法，如金件上标注9999的为99.99%，而标注586的为58.6%。

市场上的黄金制品成色标识有两种：一种是百分比，如G999等；另一种是K金，如G24K、G22K和G14K等。我国对黄金制品印记和标识牌有规定，一般要求有生产企业代号、材料名称、含量印记等，无印记为不合格产品，国际上也是如此。但对于一些特别细小的制品也允许不打标记。国际市场的黄金交易单位为“盎司”，一盎司＝31.1035克。

表8.11 黄金储备排名

排名	国家、地区及组织	官方黄金储备（吨）	黄金储备占外汇储备总额之比（%）
1	美国	8133.5	69.8
2	德国	3390.6	66.3
3	IMF	2814.0	—
4	意大利	2415.8	64.9
5	法国	2435.4	64.5
6	中国	1054.1	1.2
7	瑞士	1040.1	7.8
8	俄罗斯	996.4	7.4
9	日本	765.2	2.4
10	荷兰	612.5	52.0
11	印度	557.7	7.5
12	欧洲央行	502.1	26.8
13	土耳其	441.5	13.8
14	中国台湾	423.6	4.0
15	葡萄牙	382.5	84.2
16	委内瑞拉	365.8	65.6
17	沙特阿拉伯	322.9	1.8
18	英国	310.3	11.7
19	黎巴嫩	286.8	22.1
20	西班牙	281.6	23.3

资料来源：国际货币基金组织（IMF）下属国际金融统计局（IFS）2013年8月统计。

（二）黄金市场

黄金市场是集中进行黄金买卖的交易场所。黄金交易与证券交易一样，都有一个固定的交易场所，世界各地的黄金市场是由存在于各地的黄金交易所构成。黄金交易所一般都设在各个国际金融中心，是国际金融市场的重要组成部分。在黄金市场上买卖的黄金形式多种多样，主要有各种成色和重量的金条、金币、金丝和金叶

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

等，其中最重要的是金条。

1. 黄金市场参与者

黄金市场的参与者是买卖交易双方，它们包括金商、银行、对冲基金等金融机构，各个法人机构，私人投资者以及在黄金期货交易中有很大作用的经纪公司。

表 8.12 黄金市场的参与者

参与者	作用
金商	可以是买家也可以是卖家，与各大金矿有广泛的联系，其下属公司又与许多商店和黄金顾客联系。需要承担金价波动的风险
银行	分为两类：①仅仅为客户代行黄金买卖和结算，本身并不参加黄金买卖；②黄金自营业务
对冲基金	黄金价格每次大的下跌都与基金操作有关，它们能率先了解实际经济基本格局的变化，适时地利用其强大的资金实力，进行买空和卖空
经纪公司	专门从事代理非交易所会员进行黄金交易，并收取佣金的经纪组织

2. 主要黄金市场

（1）国际主要黄金市场。国际上主要的黄金市场有伦敦黄金市场、苏黎世黄金市场、美国黄金市场、香港黄金市场、东京黄金市场、新加坡黄金所等。

（2）中国黄金市场。我国黄金市场改革始于 1993 年，国务院 63 号函确立了黄金市场化方向。2001 年 4 月，中国人民银行行长戴相龙宣布取消黄金“统购统配”的计划管理体制，在上海组建黄金交易所。2002 年 10 月上海黄金交易所开业，标志着中国的黄金业开始走向市场化。据初步统计，上海黄金交易所会员单位中年产金量约占全国的 75%、用金量占全国的 80%、冶炼能力占全国的 90%。此外，个人通过黄金交易所的二级交易平台也可以间接地参与交易，并且可以通过银行进行纸黄金交易和实货黄金交易。这些都体现了黄金市场化趋势的推进。我国黄金的年度供需平衡量有 400 吨左右，2006 年，上海黄金交易所年成交量有 1249.60 吨，成交金额 1947.51 亿元。

二、黄金理财方式

案例 8.3

近年来，黄金饰品似乎受到了大家的冷落。虽然黄金的价值为众人所肯定，但是金饰却没有受到理财者的垂青。

尽管如此，作为 70 后的刘小姐还是对金饰一往情深，收集了五六套金

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

饰。这也体现了一个潮流，现在收集金饰的大多是年轻人。他们欣赏金饰的独特设计以及精美的图案。同中国其他的传统饰品一样，金饰也蕴涵着丰富的文化信息。所以金饰正逐渐走向时尚的前沿阵地。

出于对黄金的喜爱，刘小姐在结婚时，还特地为自己挑选了一套“文化黄金饰品”。这套饰品以黄金材料作为载体，以首饰蕴涵的文化寓意来传递各种民族文化信息，有着极高的欣赏价值。当她戴着金饰出现在大家面前时，每个人眼里都现出羡诧的光芒。

此后，不论是手镯、挂件还是戒指，只要是黄金饰品，她都会探究一番，挑精品收集。她觉得如果能把这些精美的饰品保存下来，以后无论是变卖还是留给孩子，都很有价值。自己岂不是既能欣赏，又能赚钱?

刘小姐的这种金饰情结，是很多年轻人都有的。可是，从理财角度看，金饰并不适合作为家庭理财的投资产品。因为黄金饰品经过加工，它上面不单有黄金本身的成本，还有工艺附加值成本。并且经过加工后的黄金纯度也不够高，拿来理财，不是很理想。看来，要想理好“黄金财”，得先对投资品种的特点有所了解。

资料来源：宿春君，蔡亚兰. 60 天轻松理财高手［M］. 北京：华夏出版社，2009.

面对丰富多彩的黄金投资品种，对于个人投资者而言，到底哪种才能获得较好的收益，哪种更适合自己呢？这里将黄金理财方式大致分为两类，如表 8.13 所示。

表 8.13 黄金理财方式

实物黄金理财	金条	投资金条
		纪念金条
	金币	投资金币
		纪念金币
	金银饰品	
非实物黄金理财	纸黄金	
	黄金期货	
	黄金期权	

（一）实物黄金理财

实物黄金买卖主要包括金条、金币和金饰等交易，以持有实物黄金作为投资方式。其投资额比较高，只有在金价上升时才可以获利。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

1. 金条

金条的加工成本低，不涉及其他费用成本，是实物金投资的最佳选择。金条分为两种：投资金条和纪念金条。

金条的规格：各国金条的规格有所不同，但按国际惯例，进入市场交易的金条在精炼厂浇铸成型时必须标明其成色和重量，以及精炼厂的名字和编号。如国内投资金条的主流品牌“高赛尔金条”，分 1 盎司、2 盎司、5 盎司和 10 盎司四种规格，每根金条的背面有“长城金银精炼厂铸造”的字样和编号，还有防伪标识。

金条的计量单位：目前国际黄金市场比较常用的计量单位是金衡盎司(OUNCE)。金衡盎司是专门用于贵金属商品交易的计量单位，与常衡制盎司有所不同，1 常衡盎司等于 28.3495 克，而 1 金衡盎司等于 31.1035 克。我国以前计量黄金的单位主要是两，现在主要是克，随着经济与国际接轨，我国不少品牌的投资金条已用金衡盎司来计量。

金条的价格：普通投资型金条的价格是在黄金现货价格的基础上加上一定的加工流通费。投资型金条买入时通常是按照上海黄金交易所的实时价格，再加上相应手续费计算的；卖出时，按照实时行情再减去一定手续费才能变现。

以 2014 年 3 月 6 日部分品牌金条价格波动为例，如表 8.14 所示。

表 8.14 部分品牌金条价格波动

品牌	价格	单位	涨跌	更新日期
周大福（香港）	355.08	港元/克	涨	2014 年 3 月 12 日
老庙	293.0	元/克	跌	2014 年 3 月 12 日
周大福（内地）	333.0	元/克		2014 年 3 月 12 日
老庙	299.0	元/克	涨	2014 年 3 月 12 日
六福（内地）	333.0	元/克		2014 年 3 月 12 日
六福（香港）	355.08	港元/克	涨	2014 年 3 月 12 日
周六福	340.0	元/克		2014 年 3 月 12 日

2. 金币

金币多为圆形盘状，价值昂贵。在古代的很长时间里是很多国家的官方货币，在现代一般为私有的收藏品。金币分为投资性金币与纪念性金币。

投资性金币与纪念性金币的主要区别在于：投资性金币一般无明确的主题，每年的图案可以不换，发行量不限，质量为普制，价格是金价加较低的升水；纪念性金币是限量发行并具有明确纪念主题和精美图案的精制金币，具有较高的艺术品特征，其职能已经大大超越流通职能，投资者多为投资增值和收藏、鉴赏之用。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

投资性金币是世界黄金非货币化后专门用于黄金投资的法定货币，一般采用固定图案，每年只更换年号，售价只是在金价的基础上加较低的升水。金币经销机构在销售的同时也依据当时的金价收取较低的手续费进行挂牌回购，方便收藏和投资者变现，又称为“普制金币”，其价格主要受国际市场上黄金价格涨跌的影响。

我国投资金币由中国人民银行统一发行。其中 1982 年首次发行的系列“熊猫金币”属于纯金币，现已成为中国投资金币的知名品牌，同美国的“鹰洋”金币、加拿大的“枫叶”金币、南非的“福格林”金币和澳大利亚的“袋鼠”金币一起，并列为世界最知名的五大投资性金币。

纪念性金币是针对具有纪念意义的事件由中央银行发行的，如中国人民银行在 2009 年 9 月发行的庆祝中华人民共和国成立 60 周年金银纪念币，一套金币 3 枚（面额分为 10000 元、2000 元和 100 元）。其中，1000 克圆形金质纪念币为精制币，含纯金 1000 克，直径 90 毫米，面额 10000 元，成色 99.9%，最大发行量 100 枚。

3. 饰品

一般的饰品金由于加工费用和加工耗损，其买入及卖出价的差额较大，视作投资并不适宜。例如，2001 年世界黄金价格处于近 25 年的历史最低位，平均价格为 270 美元/盎司，当时的黄金饰品价格为 90 元左右，而 2005 年黄金价格上涨到了 480 美元/盎司时，黄金饰品的市场价格为 125 元。假设当年购买黄金投资，单纯从黄金原料价格（参照美元价格）的角度看，投资收益率应该为 77.8%。但如果投资者购买的是黄金首饰，2001 年时的买入价格最低为 85~95 元/克，一般金商收购旧金的回购价格最高也不超过 110 元/克。可见如果投资者投资黄金饰品即使世界黄金价格大幅上涨，同样也无法享受高收益。

（二）非实物黄金理财

1. 纸黄金

纸黄金交易没有实物金介入，是一种由银行提供的服务。投资者不需要通过实物的买卖及交收，而只采用记账方式来投资黄金，由于不涉及实金的交收，避免了实物黄金变现的流动性风险，也消除了储存实物黄金的不便。而且纸黄金交易简化了成交以后的清算交割手续，节省了交易费用，降低了交易成本，提高了交易效率，因此，纸黄金的交易更为简单便利，获利空间更大。

目前，国内许多银行都推出的“纸黄金”业务，还有挂钩黄金的理财产品也属于纸黄金类型。国内商业银行的“纸黄金”产品主要有：中国银行的“黄金宝”、中国工商银行的“金行家”、中国建设银行的个人账户黄金。此外交通银行、兴业

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

银行、中国民生银行都有纸黄金交易。

黄金的报价方式有两种：一种是根据国际金融市场黄金报价，通过即时汇率折算成人民币再加减相应点差（手续费）报价；另一种是根据黄金交易所的实时报价为基准再加减相应点差。如中国工商银行、中国银行、中国建设银行的纸黄金报价都是与国际金价挂钩，采取 24 小时不间断交易模式，一般从周一早上七八点开始至周六凌晨三四点结束，其间可以不间断交易。

2. 黄金期货

指黄金期货的购买者、销售者在合同到期日前出售和购回与先前合同相同数量的合约，也就是平仓，无须真正交割实金。每笔交易所得利润或亏损，等于两笔相反方向合约买卖差额。黄金期货合约交易只需交易额的 10%左右定金作为投资成本，具有较大的杠杆效应，少量资金推动大额交易。所以，黄金期货买卖又称“定金交易”或“保证金交易”。

世界上大部分黄金期货市场交易内容基本相似，主要包括保证金、合同单位、交割月份、期货交割、佣金、日交易量、委托指令等。上海期货交易所黄金期货合约如表 8.15 所示。

表 8.15 上海期货交易所黄金期货合约

交易品种	黄金
交易单位	1000 克/手
报价单位	元（人民币）/吨
最小变动价位	0.01 元/吨
每日价格最大波动限制	不超过上一交易日结算价±5%
合约交割月份	1~12 月
交易时间	每周一至周五上午 9:00~11:30；下午 1:30~3:00
最后交易日	合约交割月份的 15 日（遇法定假日顺延）
交割日期	最后交易日后连续 5 个工作日
交割品级	含金量不小于 99.95%的国产金锭及经交易所认可的伦敦金银市场协会（LBMA）认定的合格供货商或精炼厂生成的标准金锭
交割地点	交易所指定交割金库
交易保证金	合约价值的 7%
交易手续费	不高于成交金额的 0.2‰（含风险准备金）
交割方式	实物交割
交易代码	AU
上市交易所	上海期货交易所

3. 黄金期权

黄金期权是指按事先商定的价格、期限买卖数量标准化黄金的权利产品，是最近 20 多年来出现的一种黄金理财品种。最早开办黄金期权交易的是荷兰的阿姆斯

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

特丹交易所，1981 年 4 月开始公开交易，以美元计价，黄金的成色为 99%的 10 盎司黄金合同，一年可买卖四期。之后，加拿大的温尼伯交易所引进黄金期权交易。后来，英国、瑞士、美国都开始经营黄金或其他某些贵金属的期权交易。

黄金期权同其他商品和金融工具的期权一样，分为看涨黄金期权和看跌黄金期权。如果价格走势对期权买卖者有利，投资者会行使其权利而获利。如果价格走势对其不利，则放弃购买的权利，损失只有当时购买期权时的费用。由于黄金期权买卖投资战术比较多并且复杂，不易掌握，目前世界上黄金期权市场不太多。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第九章 金融产品营销

案例导入

奉献是美丽的——记交通银行城北支行优质服务明星陆霞

年末，交通银行城北支行的行长陆霞所在的银行再次被评为先进集体，她自己也被评为市先进金融工作者和总行优质服务明星。乘着春季存款旺季的势头，她以更大的热情投入到工作中，他们的储蓄存款一举完成了全年度的目标任务，各项指标都实现了开门红。

作为一名基层网点的负责人，陆霞始终坚持把服务放在第一位，把自己所在岗位的主要职能定性为“客户关系管理和维护”，依托所在网点，盯准目标客户，一方面，以自己为主力和网点中高层客户保持一贯的联系和良好的关系；另一方面，不断加强和促进网点人员的业务技能，增强服务意识，并极力营造温馨、具有个性的营业环境。

这个岗位，需要对客户观察细致入微，迎合客户的心态，积极主动地营销，从而使自己的服务令客户更加满意。陆霞去拜访一些私人客户以前，会特意回家换上自己的便装，在这个细节上，陆霞赢得了许多客户的赞誉。客户们都说：每年年底银行都有人来拉存款，有的人来时一邀几个人，穿着行服、戴着工号牌，左邻右舍一看就明白咋回事了，搞得客户很不安心。陆霞认为，无论大事小事，细小环节往往很重要。

这个岗位，需要了解客户，熟悉客户的资料，需要做到和客户像朋友一样，在他们最需要帮助时伸出自己的手。一个多年的老客户，夫妻俩要去外地半个月左右，可孩子在该市读初中，又没什么亲戚可以帮助照顾。了解情况后，陆霞主动找到客户：“如果你们放心的话就把孩子放在我家吧，我可

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

以照顾她。”夫妇俩正愁没办法解决眼前的难题，听到陆霞真诚的话语后非常感动，当晚就非常信任地把孩子送到了陆霞家。经过此事之后，夫妇俩不仅成了陆霞的“铁杆”储户，就连在其他银行的贷款也要辗转放到陆霞那里，有时候赶时间，存现金等不及清点，他们便让陆霞保管好存单，日后再来取，还笑称陆霞已成为他们家的“财务管家”了。而陆霞也乐于得到这样充满信任的称呼。以这种情感营销为纽带，陆霞做到了在服务中营销，在营销中服务。

凭着自己的热情与真诚，陆霞一次次地赢得了客户的信任和赞誉。她相信，只要秉着“客户至上，用心服务”的理念，真诚最终会感动客户。或许这样的工作是琐碎的，但平凡和琐碎中却蕴藏着无穷的快乐。在这种注重细节的贴心服务过程中，陆霞不断提高自身的营销技能，寻找工作中的不足之处。奉献是美丽的，陆霞在自己的岗位上，用真、善、美谱写着一曲曲激动人心的奉献之歌。

资料来源：新闻网，http：//www.zjgxw.com/article-52530-1.html，2006-03.

第一节　营销礼仪

一、礼仪概述

中国是有着5000多年历史的文明古国，自古以来就有“礼仪之邦”的美誉，注重礼仪的观念深入人心。“礼仪”二字可以拆分为“礼”和“仪”来理解，“礼”代表礼貌、礼节，“仪”代表仪表、仪式，故而“礼仪”可以被理解为人类社会为维系正常的生活而要求人们共同遵守的最简单、最起码的道德行为规范，是人们在人际交往中逐渐形成的示人以友好、关心和尊重的习惯做法，是生活中应遵循的行为准则。

服务是最能够创造价值的营销利器，体现服务的手段主要就是礼仪的运用。礼仪可以塑造营销人员完美的个人形象，给客户留下美好的第一印象，让营销人员在营销开始之前就赢得客户的好感、信任和尊重。礼仪同时贯穿在营销的每个程序，它可以帮助营销人员从细节上区分客户的心理，避免或及时地挽救客户的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

异议和投诉。

金融业竞争日趋激烈，强化营销实力，注重营销礼仪已无可置疑地成为金融业谋取自身生存与发展的重要策略和途径。营销人员要充分认识到自身的形象在整个营销过程中的重要作用。

> 站姿训练：
>
> 1.背靠竖直的墙壁站立，要求后脚跟、小腿、臀、双肩、后脑勺都紧贴墙面，每次训练 20 分钟左右，每天一次。
>
> 2.在头顶放一本书使其保持水平，促使人把颈部挺直，下巴向内收，上身挺直，每天训练 20 分钟左右，每天一次。
>
> 3.依照标准对镜训练。

二、仪态礼仪

（一）站姿

站姿的基本要求是头端、肩平、胸挺、腹收、身正、腿直、手垂。具体说来，站立时应将身体正直，两肩平整，腰背挺直，挺胸收腹。两眼平视前方，下颌微收，嘴唇微闭。

由于性别方面的差异，男女的基本站姿各有不同的要求。礼仪上对男子站姿的要求是稳健，对女子的要求是优美。如图 9.1 所示。

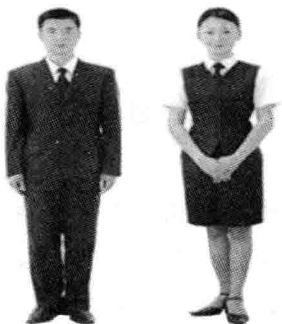


图 9.1 站姿

1. 男职员标准站姿

上身挺直，双肩打开，两臂自然下垂，抬头、挺胸、收腹，下颌微收，两眼目视前方，目光柔和，面带微笑，头、颈、背成一条直线，双手自然下垂贴近腿部，或置于身后，左手握拳，右手放在左手手腕处，双腿平行分开，两脚之间距离不超过肩宽，一般以 20 厘米为宜。

2. 女职员标准站姿

上身挺直，双肩打开，两臂自然下垂，抬头、挺胸、收腹，下颌微收，双目平

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

视，目光柔和，面带微笑，头、颈、背成一条直线，双手自然并拢，交叉于虎口处，右手在左手上，轻贴于小腹前，双腿夹紧，左脚的脚跟向右脚的脚踝处靠拢，两脚尖张开距离约为两拳，成 V 字形分开。身体重心可放在两脚上，也可放在一脚上，并通过重心的移动减轻疲劳。

3. 不良的站姿

（1）东倒西歪，头部不正，表现为向前伸头或侧歪，显得没有精神；

（2）两肩一高一低，不在一条直线，身体左右倾斜；

（3）将身体的重心明显地移到一侧，只用一条腿支撑着身体，或重心后仰，造成腹部隆起；

（4）低着头、歪着脖子、含胸、端肩、驼背；

（5）两腿交叉站立；

（6）在正式场合，双手叉腰或抱胸前，手叉在裤袋里面，或下意识地做其他小动作；

（7）将手臂或身体倚靠在墙上、桌子上，影响举止风度。

（二）坐姿

入座的基本要求为：端庄、稳重、大方。具体应当做到：

（1）先示意客户入座，在客户入座后方可坐下；

（2）从座位的左侧入座，入座时动作要轻而稳，以背部接近椅背，且至少坐满椅子的 2/3 为宜；

（3）面带笑容，双目平视，嘴唇微闭，微收下颌；

（4）立腰、挺胸、双肩平正放松、上体自然挺直；

（5）谈话时，可以侧坐，此时上体与腿同时转向一侧，身体稍向前倾，表示对客户的谦虚和尊重。

此外，男职员和女职员在标准坐姿方面还略有不同，具体要求如下：

1. 男职员标准坐姿

上体挺直、胸部挺起，下颌微收，双目平视，两肩放松、脖子挺直，头、颈、背成一条直线，双腿分开约两拳远，两脚平行放置，两手分别放在双膝上。如图 9.2 所示。

2. 女职员标准坐姿

女职员膝盖与脚踝处应当并拢，两脚同时向左放或向右放，两手相叠后放在左腿或右腿上；如果长时间端坐，也可以两腿并拢，两脚交叉，置于一侧，但要注意将脚尖收回，朝向地面；若着裙装，应将裙摆收拢后再入座，不允许裙摆随意摇

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

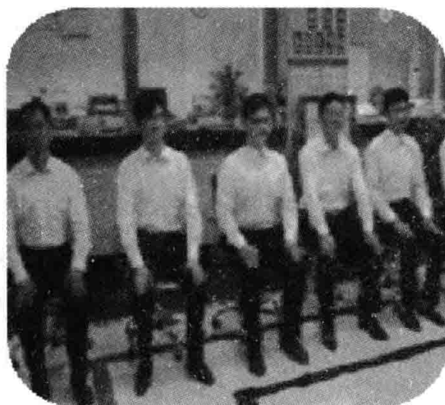


图 9.2 男职员标准坐姿

晃，也不允许当着客户的面大动作整理服饰。如图 9.3 所示。



图 9.3 女职员坐姿

3. 座位的高度差异对坐姿的不同要求

图 9.4 所展示的三种坐姿分别适用于不同高度的座位：



图 9.4 三种不同的高度座位的坐姿

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

（1）低座位。轻轻坐下，背部靠向椅背，臀部后面距椅背约5厘米。如果女职员穿的是高跟鞋，为防止膝盖高出腰部，可将双腿并拢，双膝平行靠紧，然后将膝盖偏向谈话对方，偏的角度应根据座位高低来定，以大腿与上半身构成直角为标准。

（2）较高的座位。可以将两腿交叉放置，同时上身保持正直。其方法是将左脚微向右倾，右大腿放在左大腿上，脚尖朝向地面，注意切勿将脚尖朝向对方。

（3）座位不高不低。女职员两脚应尽量向左后放，让大腿和上身成90度以上角度，双膝并拢，再把右脚从左脚外侧伸出，使两脚外侧相靠，这样不但雅致，而且显得文静且优美。

4. 几种常见的不良坐姿

金融营销人员的坐姿应给客户以端庄稳重和积极向上的感觉，常见的不良坐姿有：

（1）在座椅上前倾后仰，或坐姿歪歪扭扭。

（2）双腿叉开过大，或长长地伸出座位。

（3）脚尖朝向客户。

（4）坐下后随意挪动椅子，发出怪异的声响。

（5）大腿并拢，小腿分开，或双手放于臀部下面。

（6）跷“二郎腿”或“4”字形腿。

（7）腿、脚不停抖动。

（8）与人谈话时用手支着下巴。

（9）脚跟落地、脚尖离地。

> 坐姿训练：
> 按坐姿基本要领，两人一组，面对面练习，相互指出不足之处，或对镜练习，着重脚、腿、腹、胸、头、手部位的训练，可以伴以舒缓、优美的音乐，以减轻疲劳，坚持每天训练20分钟左右。

此外，趴在桌子上、蜷缩在椅子里或拽衣角、抚弄头发等小动作会给人散漫、懒洋洋的印象，上班时间职员应按照标准坐姿规范自己，避免这些不雅观的坐姿和行为。

5. 离座

职员在离开座位时，应做到以下几点：

如有客户在场，应当先知会客户，可以以语言或动作向其示意，方可站起，不可毫无表示突然起身离开；若与对方同时起身，需注意请客户和领导先起身离开后方可离座；职员应从座位左侧离开，起身离开时应动作轻缓，避免让椅子发出奇怪的声音。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

（三）蹲姿

1. 标准的蹲姿

下蹲时，应自然大方，不遮不掩，使头、胸、膝关节在一个角度上，使蹲姿优美。

标准的蹲姿为：一脚在前，一脚在后，两腿向下蹲，向前的一只脚全脚着地，小腿基本垂直于地面，向后的一只脚脚跟提起，脚掌着地。女士应将双腿靠紧，臀部向下；男士应注意弯膝。如图 9.5 所示。



图 9.5 标准的蹲姿

下蹲时应注意的事项有：

（1）不要突然下蹲，若有客户在场，需以言语或动作向其示意后再下蹲；

（2）不要距人过近地下蹲，可向后退一步再蹲下；

（3）下蹲时，不应背部对着客户，也不可在客户背后蹲下，正确的方位是在客户身边下蹲，侧身相向；

（4）切忌蹲在椅子上或随意蹲在地上休息。

2. 不良蹲姿

弯腰捡拾物品时，如图 9.6 这样两腿叉开，臀部向后撅起的蹲姿，与正确的蹲姿相比，是不雅观的姿态。此外，两腿分开平衡下蹲，其姿态也不优雅。

女士下蹲时，需特别注意内衣“不可以露，不可以透”。

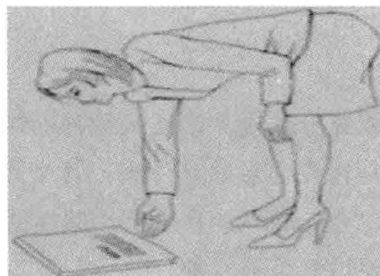


图 9.6 弯腰捡拾物品

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

（四）行姿

1. 标准的行姿

行姿的基本要求是：从容、平稳，走出直线。

行走时，职员身体重心应稍向前倾，头朝正前方，昂首、挺胸、收腹，双肩平稳，目光平视，下颌微收，面带微笑；上身正直不动，两肩相平不摇，两臂自然下垂，前后自然摆动，两腿直而不僵，前后成一直线，脚步轻稳，避免内、外八字或O型腿；步幅应适中均匀，两脚距离为45~50厘米，两脚间距离的大致标准为左脚一步迈出，脚跟距离右脚尖恰好是自身脚的长度。如图9.7所示。



图9.7 标准的行姿

步行速度不宜过快或过慢，男职员一般是108~110步/分钟，女职员一般是118~120步/分钟。女职员行走时双脚脚跟应在一条直线上，步伐轻盈，不拖泥带水，身体有向上拉长的感觉。男职员的双脚跟应行两条直线，但两线应尽可能靠近，横向距离在3厘米左右为宜，步伐稳重，摆臂自然，充满自信。此外，职员因工作需要必须超越客户时，要礼貌致歉，说声“对不起”；平时在大厅内行走时尽量靠右行，不走中间。

> 行姿训练：
>
> 1. 对镜进行摆臂训练。
>
> 2. 步位步幅训练：在地面画上直线，女士画一条，男士画两条，行走时双脚内侧踩在绳或线上。训练时可配上行进音乐，音乐节奏为每分钟60拍，练习时注意稳定性和身体的协调性。

2. 几种常见的不良行姿

银行从业者的仪态规范能充分体现其素质及精神面貌。行姿是否标准，关系到银行从业者的职业形象。不良行姿会影响其外表。每个人走路的姿势都不一样，如果姿势不正确，有可能造成“O”形腿，甚至会让膝盖受伤，毫无疑问地也会影响外表形象。不正确的行姿主要包含以下几种：

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

（1）不抬脚，蹭着地面行走。

（2）行走时摇头晃脑，身体左右摆动，给人印象轻浮。

（3）方向不定，忽左忽右，重心后坐或前移，不沿直线行走。

（4）耷拉眼皮或低头行走，或佝偻着脊背行走，步履蹒跚。

（5）行走时八字脚。

（6）双手插于裤袋或反背于背后。

（7）左顾右盼，眼神游离不定。

（8）与同事或客户同行时，勾肩搭背、奔跑蹦跳或大声喊叫等。

三、仪表礼仪

（一）着装

职场中服饰的美更多地体现为统一着装的形式美。统一设计、极具企业文化特色的服装，不仅突出了职员自身的精神状态美和气质美，更体现了一种企业文化的内在精神力量。通过统一着装，也可以强化职员的角色意识、责任意识。体现一种团队合作的力量和一种整齐划一、团结向上的精神风貌。

1. 佩戴服务号牌

营销人员需穿着订制的统一工作服，柜面人员上岗时必须将服务号牌佩戴于左胸口，不得将服务号牌系在工作卡带上，并在窗口摆放统一的服务标识牌，大堂经理或大厅服务台咨询人员须佩戴明显、易于察觉的标志，除此以外的其他职员也应按规则佩戴服务号牌。

2. 女职员着装要求

商业银行女职员除遵守统一着装和佩戴服务号牌的礼仪规范外，还需注意以下几点：

（1）西装、西裙、衬衣必须平整、清洁。

（2）按照规定佩戴丝巾等配饰。

（3）工作时间应穿皮鞋，颜色和款式与整体服装相协调，擦抹光亮，保持清洁，不得穿拖鞋、无跟鞋。

（4）穿套裙时须配肤色丝袜，无破损，不可赤脚穿鞋。

（5）指甲不宜过长，并保持清洁，不得在手、脚指甲上涂抹有颜色的指甲油。

（6）怀孕期间，着装可不受上述限制，但也要得体大方。

商业银行女职员着装如图 9.8 所示。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



图 9.8 商业银行女职员着装

3. 男职员着装要求

商业银行男职员除遵守统一着装和佩戴服务号牌的礼仪规范外，还需注意以下几点：

（1）西装、衬衣必须平整、清洁，领口、袖口无污迹，西装口袋不放物品。

（2）双排扣西装：应把扣子都扣好。单排扣西装：一粒扣的，系上或敞开均可；两粒扣的，应当只系上面一粒扣；三粒扣的，系上面两粒或只系中间一粒都符合规范要求。

（3）穿西服套装必须穿皮鞋，便鞋、布鞋和旅游鞋都不合适。皮鞋须为黑色或棕色，光亮无灰尘；不可赤脚穿鞋，需着深色袜子，不得穿尼龙袜或白色等浅色棉袜。

（4）衬衣下摆需系入皮带，皮带可为黑色或棕色，但需坚持三色原则，即身上的颜色不能超过三种颜色或三种色系（皮鞋、皮带、皮包应为一个颜色或色系）。

（5）除用餐之外，职员必须系领带。系领带时，领带的长度以触及皮带扣为宜，领带夹戴在衬衣第四、第五粒纽扣之间，不易外露，领带紧贴领口，整体美观大方。

商业银行男职员着装如图 9.9 所示。

思考：图 9.10 中哪位男士的领带系法正确？

第一位男士的系法凸显小腹，第三位男士的系法显得上身很长，正确的领带长度应如图中第二位男士所示。

（二）发式

1. 女职员发式要求

女职员需注意头发的长度标准为：前不盖额，后不过肩。可留各式短发或卷发，但需注意定型以免杂乱，发型要求端庄自然，不得染异色；留长发应束起盘于

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

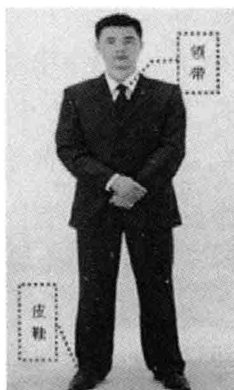


图 9.9 商业银行男职员着装



图 9.10 哪种领带系法不正确

脑后，佩戴统一的发饰；有刘海应保持在眉毛上方。

2. 男职员发式要求

男职员必须理短发，发型要轮廓分明、有阳刚之气，长度以“前不过额，后不过领，两颊不留鬓角”为标准，不得留长发或剃光头，平常需保持头发无头屑、无异味，不染夸张的颜色，可用定型产品适当打理，但需留意不可太硬或太蓬松。如图 9.11 所示。



图 9.11 男职员的发式要求

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

（三）配饰

佩戴得当的首饰能与服饰相得益彰，更能提高服饰的档次、抬高其经济价值。佩戴饰物要起到画龙点睛的作用，就必须符合少而精的风格，且与自己的身份相符，从事银行工作的女职员佩戴的首饰应较为简单、精致、高雅，不宜多戴，以点缀作用为主，否则就会起到画蛇添足的效果。

商业银行职员佩戴首饰需遵循以下三个基本原则：

1. 配饰与服装相搭配

首饰必须同服装协调才美。如花哨的服装与色彩淡雅的首饰相配，银行职员穿着正装时不宜佩戴样式和颜色过于夸张的配饰，以免显得不伦不类。

2. 配饰与环境相协调

首饰的佩戴还要考虑季节与场合，以免佩戴的时候与环境不合。平时上班时间，银行职员佩戴首饰应以简单、精致的款式为首选，不宜戴贵重的饰品。

3. 配饰与体貌相映衬

选择与自己年龄、体态、发型、妆容、职位等相称的饰品，可以起到很好的修饰作用。利用配饰掩饰自身的不足，更能衬托出个体独特的气质。如年轻的银行柜员和大堂经理可选择较为时尚的配饰，更显妩媚可爱；年龄稍大的职员可佩戴相对庄重的首饰，以衬托典雅的气质。

具体而言，银行职员佩戴首饰的要求为：①不得戴有色眼镜从事工作；②女职员不得佩戴过多或过于耀眼的饰物，每只手最多只能戴一枚戒指，饰物设计要简单；③柜面职员不得文身，不留长指甲。

四、仪容礼仪

营销人员要注意面容清洁，保持牙齿、眼睛、耳朵、鼻子等清洁，显示出职业精神。保持唇部润泽，口气清新，以适合近距离交谈。眼角的分泌物要及时清洗，随时注意。如果视力不好，可以戴眼镜。眼镜要注意随时擦洗，上面不要留下灰尘。

1. 女职员仪容

商业银行女职工应化职业淡妆，女士化妆是自尊自爱的表现，这不仅会让自己容光焕发、增强自信、精神饱满，更是表示对客户的一种尊重，同时也是企业管理完善的一个标志。

女性化妆应注意以下事项：妆容要力求自然，不宜浓妆艳抹；要有美化效果，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

不能标新立异、不伦不类；另外，化妆时应避开人群，不应当众化妆或补妆。



化妆步骤

1. 底妆：选择与肤色相近的粉底液，看上去贴合自然；

2. 定妆：用粉饼或蜜粉定妆后可延长妆容保持时间，防止面泛油光；

3. 画眉：眉形需与个人的脸型相符，选用比发色稍浅的眉色为最佳；

4. 眼影：银行职员可选用灰色或淡紫色眼影，使眼部更为明亮，切忌使用过于绚丽的眼影色彩；

5. 睫毛：睫毛不要画得过于浓密和纤长，以自然和凸显神韵为主；

6. 腮红：腮红可选用粉红色系，混入肤色或棕色，显得高雅自然；

7. 唇彩：选用淡色唇彩为佳，唇彩的使用可避免嘴唇脱皮或角质过厚，可保护双唇不干涩，使双唇饱满水润。

2. 男职员仪容

对于男职员来讲，应当每日剃须修面，体现良好的仪容仪表。同时应当注意保持面部的滋润和清洁，无明显油光和蜕皮，鼻孔内毛发应及时修剪，不要让人看到“乌溜溜”的鼻孔，也不要当众揪拔自己的鼻毛。

五、电话礼仪

金融工作人员接打每一个电话时，都应该认清自己的角色——金融机构的代言者。对方很可能是第一次通过电话来接触你所在的金融机构，这个电话或者为你所在的金融机构打开一笔新生意，或者砸了牌子。此时你代表的是机构的形象，因此要表现出友好、专业的态度，快速接听、及时回应。电话礼仪规范如表 9.1 所示。

表 9.1　电话礼仪规范

要点	礼仪规范
接听电话的表情	开始讲话时，脸上的微笑会带来亲切的态度表现。虽然对方看不到你的表情，但事实是你的微笑会带动积极的情绪，进而影响你的用语和语调。因此，在拿起话筒前，就要面带微笑，并且是真实的微笑。如“您好，××银行，请问有什么需要我帮助的吗？”
自报家门	你接到电话后的第一句话应该是自报家门——介绍你所在的机构和你自己的名字，让对方知道是谁在跟他对话。如当对方打来电话时首先应该说：“您好，××银行，请问有什么需要我帮助的吗？”、“感谢你给××银行打电话，我是李娜。请问有什么可以帮您的吗？”
拨打电话	电话谈话应该简捷有效，条理清晰，目标明确，直奔主题；确保不是闲聊而浪费对方的时间；为不浪费客户的时间，最好事先打好腹稿，这样才能将谈话引导到目标达成上

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

续表

要点	礼仪规范
特殊情况的处理	在讲电话时，如果被意外事件打断，需要对方等候，先征求对方的同意，并告知等待多长时间
转接电话的处理	需要转接到其他分机，需要告诉对方名字和分机号，这样万一意外挂断后，对方也可以自己重打过去
讲电话时噪声控制	讲电话时不要吃东西，同时要避免一些噪声，比如嚼口香糖、擤鼻涕、跟旁边的同事聊天等
要使用敬语	记住，这是个工作电话。要选择敬语，把握语调；避免粗鲁的言辞谈吐
谁是优先者	如果在你等待一个电话或者某人拜访时，接到了另一个电话，你首先应该向对方致歉，让对方心里有你们的通话随时有可能被打断的准备；但是，如果在你接听一个电话时，事先没有等待其他电话，就应该以对方为优先，如果此时有人打断你，让他等待，直到你通话完毕
挂机前的提醒	在挂机之前，如果给了对方承诺，要限定承诺兑现的时间，并且最好给自己多留一点时间，宁可提前也不要卡点兑现承诺
谁先挂电话	打电话的一方应该先挂电话
接到打错电话时的应对	如果接到一个打错的电话，你也同样应该和蔼亲切，不愠不火
设置声讯留言	如果你要外出一天或者度假，就指派合适的同事帮你接听电话，去处理一些紧急的事项。并设置声讯留言，将谈话内容记录下来

六、接待礼仪

1. 营业前准备工作

提前 10 分钟到岗，金融工作人员应检查仪容仪表是否符合基本要求；检查工作台是否清洁；检查工作必需品是否齐全；检查机器设备是否运转正常。要提前到岗，为一天的工作做好准备，这样工作效率高，同时自己也不会感觉手忙脚乱。

2. 迎接客户

微笑迎客，开口问好。客户来到柜台，柜台服务人员应在距离客户 3 米以内时起身迎候客户，注视客户，面带微笑，主动问候客户“您好”，并请客户坐下。

3. 服务客户

（1）客户递交过来存折、现金、证件等物品时，服务人员需及时接过。

（2）服务人员需迅速按照客户需求办理相应业务，做到热情、耐心。

（3）客户办理业务过程中，服务人员如果需要称呼客户时，应使用“某某先生/小姐（女士）”这种个性化的称呼，给客户以亲切感。

（4）客户办理业务过程中，服务人员如果需要暂时离开座位时，应主动告知客户，并说：“对不起，我需要离开一会儿，请您稍等。”回来后，服务人员需向客户致歉，说：“对不起，让您久等了”。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

（5）业务办理完毕后，需要客户签名时，服务人员应递出凭条，并请客户核对后在指定位置签名确认。

4. 告别客户

客户离开柜台时，服务人员应礼貌地与客户道别，说："再见，欢迎下次光临。"

七、礼仪

1. 信函礼仪

信函也就是平时所说的公函，是为开展各项业务而用的，因此又称之为业务信函。它在现代社会的运用极为广泛，尤其是随着社交生活、经济生活的长足发展，各类业务用函已经成为邮政信函的一个重要的部分。

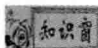
业务信函因业务的不同而有多种，一般来说，各种信函都有自己的独特之处。但是，这些信函也有许多共同之处，其中最大的特色是"公"，无论在抬头、结尾，还是正文的用词上。业务信函要求是清楚明白、简明扼要。提笔写信之前，最好能认真仔细地考虑一下，想清楚要说什么和怎么说，然后礼貌而又开门见山地写出来，当谈完自己要谈的事情时，即刻收笔。结尾也不宜闲言碎语、拖拖沓沓。为把握起见，这种信函最好还是先拟一份草稿，反复修改再誊清或打印。在这样的信函中，出现错字病句，都是对自身形象的损害。

金融单位涉及的业务信函抬头应郑重，对于相对熟识的人，你可以称"×××先生"或"×××女士"，对于一般熟识的则可以称其职务。一般来说，信笺、信封都应有单位的名称、徽志以及地址、电话，样式上应稳重而具有吸引力，质地上尽可能优良，印刷上尽可能精美，借以表明单位的实力和形象。

业务信函在许多情形下是写给不知姓名的人，此时的称呼可以有以下情形：只称其为"先生"或"女士"，且在前边加上"尊敬的"一类字眼；以职务相称，如"经理先生"、"编辑女士"、"服务员小姐"一类。结尾的落款要求和抬头相对应，抬头是何种关系程度的称呼，落款也应是相应的程度，比如称呼是连姓带名的"×××先生"，落款就是连姓带名的"×××"；称呼是不带姓的"×××先生"，落款就不带姓。大企业、大单位的业务用函往往是打印的，但落款还要有亲笔签名。

下面以金融机构中常见的感谢信信函为例，介绍其基本的文书礼仪。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



感谢信的格式：

感谢信是为感谢对方的关心、支持和帮助而写的书信。它的对象及事迹一般都和写感谢信的人有直接的关系，所以，应满怀感激之情，把对方对己的帮助、支持概括地写出来。感谢信不仅有感谢的意思，而且要有表扬的内涵。

感谢信格式：

第一行正中写“感谢信”或“致×××的感谢信”等字样，字体要大些。

顶格书写感谢对象的单位名称或个人姓名。

从第三行空两格起，写感谢的内容和感激的心情。

结尾写上表示敬意、感激的话，如“致以最真挚的谢意”或“此致”、“敬礼”等。

最后署单位名称或个人姓名，并注明写信的年、月、日。

注意：

要把被感谢的人物、事件，准确地叙述清楚，使对方能够回忆起来或让他人了解清楚。应满怀感激之情去议论和评价事迹的深刻含义，并表示谢意和学习的决心。

2. 贺卡礼仪

现代的贺卡已经发展成为一个独立的门类。这种贺卡一方面有贺信、祝贺联幛等的作用，同时使用方便、外观精美，深受人们的欢迎，成为现代社交礼仪中不可或缺的媒介。近些年来，贺卡的使用风行南北，尤其是新年、圣诞节前，售卖、选卖及寄发贺卡，成为文化生活中的突出事项。

时下的贺卡和请柬一样，多是双面折叠式的，但无论种类还是印制上，都较请柬为甚。贺卡一般比请柬大一些，通行的多为 32 开的，大小的差别也基本以此为轴增减。此外也有较小的贺卡，但更多的则是更大幅面的贺卡，诸如 16 开贺卡、8 开贺卡、4 开贺卡。贺卡越做越大，其实是受了“礼（品）大情深”观念的影响，贺卡大了，不仅更精美、华贵、气派，也显得送礼人情真意切。

贺卡也有横式、竖式之分，但较常见的贺卡是竖式的。我国贺卡无论竖式还是横式，文字大多是横排的，除非与图案一并设计的需要。封面是贺卡的门面，大多设计精美，且文字多用烫金等方法，以显精美华贵。不过，贺卡不像请柬，一般不

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

印“贺卡”字样，也不印“圣诞卡”等字样，而是写“圣诞快乐”、“新年快乐”等字样以标示种类。相对于封面来说，内面比较素洁，尽管也是彩印，多为加网印制，色彩素雅而非大红大紫。内面一般也印有文字，一般是因种类不同而选择的祝贺文字、情语心语，同时留有一定的空间，供寄贺卡的人写上自己的亲笔祝词。封底的情形有两种：一是和封面相连，彩色印制；二是素色（白色），在恰当的地方印上印制厂家的名称、徽号。

第二节 营销流程

金融产品营销流程是指金融企业的金融产品和服务的营销全过程，大致包括接触客户与识别客户、挖掘客户需求、推介金融产品、处理客户异议、促成交易、售后服务六个步骤。

一、接触客户与识别客户

1. 接触客户

接触客户的目的就是识别客户的身份，这是了解客户需求的前奏，只有了解了客户，才能有针对性地推荐适合客户的产品，才能提高成交的概率。

当营销人员与客户进行接触时，一定要注意礼仪的运用，这样才能在第一次接触客户的时候给对方留下好印象，为后面的交谈做好铺垫。礼仪规范参照本章第一节营销礼仪介绍。

2. 识别客户

从接触客户到为客户提供产品的这段时间，就是识别客户的时间。这段时间很重要，将直接影响我们为客户提供的产品是否符合他们的要求。如果能够正确识别客户，掌握他们的需求，那么为他们提供产品的时候就水到渠成了。

（1）用眼睛识别客户。主要是观察顾客的年龄、穿着打扮等，借此判断顾客的类型，以方便为他们准确地推荐产品。比如，年轻的顾客和年老的顾客需要的产品不同，城市白领和普通工人需要的产品也有所不同等。这就需要我们通过眼睛的观察，去判断顾客的需求。

（2）用耳朵识别客户。这一点主要是通过与顾客的交谈，从他们的话语中掌握

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

信息，然后作出判断。有的顾客会直接说出自己的需求，比如对方会直接告诉你要存款、办理基金等；有的顾客不会直接说出来，但是他们有隐性的需求，这时候就是考验我们“听力”的时候了。我们要从客户的话语中准确判断出他们的意愿和需求，那样才能推荐合适的产品给他们。

（3）用大脑识别客户。当我们通过观察和交谈后，就要整合那些得来的信息，通过分析和整理，发现顾客潜在的要求，甚至还可以从那些信息中发现潜在的客户。

二、挖掘客户需求

营销人员通过与客户交流，尽可能多地收集客户信息，了解客户的财务状况和财务目标，发掘客户的现实与潜在需求，以便为客户提供符合其需求的金融产品和个性化金融服务。那么，在与客户的对话中如何才能找到客户的需求呢？

1. 找准客户需求点

（1）留意客户多次提到的词语。我们都有过这样的感受：如果我们对某一事物格外关注，我们说话时会不经意间提到我们关注的事物。就客户需求而言，如果客户在对话中频繁地提到某个词或者要点，那么这个词或者要点很有可能就是客户的需求点。

（2）抓住客户“说漏嘴”的话。客户对销售人员会有防范心理，他们在不经意间说出的话，更能反映他们真实的想法和需求。销售人员如果意识到这一点，不仅可以促使销售成交，还能销售出更多的产品。

需要注意的是：

销售人员从客户的语言中发现客户的需求和购买意向后，不要直接指出来，只需要暗自满足和迎合客户的需求；如果发现客户的需求与自己的产品有差异，不要轻易放弃，可以引导客户转变需求，购买自己的产品。

2. 创造客户需求

（1）从客户的现实困境入手。关注客户所面临的难题、困境、隐患等，这些现实问题是客户需求的来源。客户所面临的问题越棘手、越严重，客户的需求也就越迫切。

（2）从市场环境的变化入手。市场环境的变化对客户来说也会带来切身的影响。因此，销售人员不仅要关注客户自身，也要扩展目光，关注客户所在的市场环境。这样才能随时发现客户的潜在需求。

（3）从客户的变化入手。客户今天不需要金融产品，明天也许就会有相关方面

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的需求。因此，销售人员要对客户保持持续的关注。

案例 9.1

日本著名的保险销售大师原一平很擅长为客户创造需求。在他看来，很多表面上不需要保险的人，实际上也是可以挖掘的潜在客户。

一个刚从大学毕业的年轻人，一年只有 2 万元的年薪，他暂时不需要养家，短期内也不可能结婚，但是原一平还是能把保险卖给他。

原一平对这个年轻人说："目前，您并不需要购买人寿保险。如果有人说您需要买人寿保险，这个人肯定是在骗您。我是专业的保险销售人员，我可以坦白地告诉您，您并不需要任何保险。可是请问您，未来您计划结婚吗？"

"当然，大概三五年以后吧！"

"其实，即使您结了婚，也不需要保险，因为万一您不幸发生了意外，您太太仍然年轻，她可以工作，也可以再婚。那么再请问您，将来您打算要小孩吗？"

"当然，我还希望多生几个小孩呢！"

"那么当您太太怀孕时，您就应该投保了。您知道购买人寿保险的基本原则吗？任何人购买人寿保险时都要考虑三个问题：第一是职业，您的职业不属于危险性高的职业，所以这方面没有问题；第二是健康，您现在身体状况良好，虽然以后的状况不好说，现在我们姑且假定您的健康状况一直良好，那么这方面也没有问题；第三是年龄，就是您的年龄越大买保险时的保费就越高。一般而言，每增加一岁，保费就增加 3%。"

"不过再等三五年也差不了多少。"

"这您就说错了，年轻人，是有差别的！假如在三年之内您太太怀孕了，那时您准备买份人寿保险，您就要支付比现在高出 9%的保险费。如果您现在的所得税税率是 35%，也就是说您必须要多赚 12%的年薪才付得起那份保险费。另外，并不是说只在第一年多付 9%，而是您在投保的每一年都需要多付 9%，这笔账您应该仔细算一算。假如您现在投保，三年以后，您还是拥有同样价值的保险。可是每年就省下了 9%以上的保费。我相信以您的能力，将来一定会飞黄腾达，所以我愿意现在为您设计一套保险计划，让您从

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

现在开始每年节省9%的保费。”

就这样，原一平说服了这位看起来没有需求的年轻客户购买了人寿保险。

资料来源：林菲. 轻松赢得客户的推销话术：推销员应该修炼的说话技巧［M］. 北京：海潮出版社，2010.

三、推介金融产品

金融营销人员针对客户的特点、需求以及风险偏好类型和风险承担能力，选择最适合客户的金融产品或服务，以满足客户个性化需求。推介金融产品时应注意以下两个问题：

1. 强调理财产品给顾客带来的利益

在介绍理财产品时，理财业务人员必须清楚顾客关心的不只是理财产品有什么特性和优点，而是这些特性和优点能给他带来什么利益。因此，在介绍理财产品特性和优点时，一定要将其转化成顾客能够得到的利益，并充分强调这些利益。如存在其他银行和金融机构的竞争性理财产品，还要强调自己的金融产品给顾客带来的区别于竞争产品的独特利益。

2. 减少顾客对风险的顾虑和担心

减少顾客所担心的风险主要通过销售保证和销售证明等手段进行。

（1）销售保证。如对于保本型或者保证收益型产品，以及有银行或者地方政府对借款人提供担保的理财产品，要强调并展示理财合同或者相关合同的保证、担保条款，以减少顾客所担心的风险；对于非保本浮动收益型产品，则客观介绍和分析本行历史上同类产品的业绩表现情况。

出示能够证明金融产品管理能力和专业能力的各种证书及权威机构出具的产品分析报告、产品管理能力排行榜等来证明产品管理的能力及金融产品的可信性。

（2）销售证明。即以满意的老顾客购买金融产品的案例来向顾客证明所销售金融产品的效力。为此，营销人员应准备好一份内容翔实的满意顾客的名单，在介绍金融产品时提供给顾客，以证明自己的金融产品受到了广大顾客的欢迎。营销人员还可向顾客提供以前与顾客签订的产品合同，销售统计资料及顾客因购买金融产品或服务实现了投资收益目标而写的感谢信等。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

案例 9.2

柳芳是某银行的理财经理，她所在的银行与某公司有资金业务往来，一直是合作伙伴。由于那家公司近年来经营情况良好，资金状况得到不断改善，对银行的融资需求越来越低。为了维持和深化与该公司的资产业务，柳芳一直在寻找解决的办法。

2013 年初，柳芳在与该公司的财务人员进行接触时了解到，该公司在销售产品时回收的银行承兑汇票在不断增加，其存量已经达到相当可观的水平。柳芳马上意识到这是一个机会，于是，她亲自登门找到该公司的总经理，指出如果存在大量的票据，会降低公司的资金收益，应该想办法盘活这笔资产，也就是到银行办理贴现业务。经过反复交流，柳芳向该公司的总经理陈述了各种利害关系，并承诺先向该公司提交一份资金增值建议书，如果对方认为合理，就按照建议书上说的做。得到对方同意后，柳芳很快向该公司提交了一份资金增值建议书，经过论证，该公司认为银行提供的方案可行，最终顺理成章地在柳芳所在的银行办理了贴现业务，柳芳也完成了自己的营销计划，双方的合作得到了有效地扩大。

四、处理客户异议

当我们为顾客推荐产品的时候，总会遭到顾客的反对，要么是顾客对我们的产品抱有怀疑的态度，要么是他们不太愿意改变现状，总之，他们会提出各种理由来拒绝我们的产品。

表 9.2　客户异议的处理

序号	客户异议项
1	没有必要购买（无需求）
2	不愉快的合作经历
3	没有资金或预算
4	有其他带来更多利润的产品
5	无权自己做主

金融产品的营销中客户的异议是多方面的，只有妥善处理各种客户异议，才能有效地达成交易。下面介绍处理客户异议的一般原则。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

1. 尊重客户的购买异议

在客户提出购买异议时，销售人员要认真听取，让客户畅所欲言，充分发表意见。即使客户反复提出某种异议，销售人员也要耐心听取，不得有半点轻视或忽视的表情，更不可打断客户的发言。尊重客户的购买异议，还表现为不得故意歪曲异议的内容和性质。处理客户异议必须实事求是，如果销售人员无意或有意夸大客户异议的性质，客户就会纠缠不休，从而阻碍成交；如果缩小了客户异议，会引起客户反感，还可能会因此而产生新的异议。

案例 9.3

客户：“你们的保险太贵了”。

营销员：“您说的贵指的是什么？”

客户：“同样是 50 万元的保险，××公司只要 8000 元。”

营销员：“原来是这样。那么，如果低于 8000 元，也能买到 50 万元的保障，您就会买吗？”

客户：“是的。”

营销员：“我们公司有一个险种，只要 850 元就可以买到 50 万元的保险，您是否了解？”

客户：“哪有这么便宜的事？”

营销员：“这正是我来从事保险的原因。在进入保险公司之前，我一直以为便宜就是好的，可是就像汽车，奥拓车和奔驰车就是不一样，险种不同，保障的范围和功用当然也不一样，费用也自然有差别。”

营销员：“现在就让我们一起来看一看您的保障吧！”

【案例分析】

这个案例在处理客户的异议时，不是马上进行辩驳，而是当客户提出问题后，首先通过询问，弄明白客户的真实想法。接着，话锋一转，将客户的思维和关注的焦点拉回到产品建议上来，整个异议处理显得不露痕迹。

2. 尽量避免与客户发生争吵

俗话说“和气生财”，无论客户异议如何不当，无论客户态度如何粗暴，销售人员都不应当与之争吵，应以理智的态度、良好的心境和平缓的语气去耐心说服，争取客户的合作与支持。一旦争吵发生了，就表明销售人员的销售工作是失败的，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

因为争吵的过程也是伤害客户感情、失去销售机会的过程。

3. 设法破解有关秘密异议

在实际销售工作中，有些客户一方面明确提出种种无关异议或借口，另一方面又隐藏真实的异议，声东击西，妨碍成交。对于客户的秘密异议，销售人员的首要工作就是设法破解，通过各种手段把这些秘密异议转化为公开异议，在此基础上，找出异议的真实根源，运用适当的技巧，妥善处理这些异议才是根本之道。

4. 谨防各种无关异议

所谓无关异议，是指客户在销售过程中所提出的与销售活动本身没有直接联系的各种反对意见。在销售过程中，客户有可能提出一些与销售活动毫不相干的无关异议，对此，销售人员应尽量回避。

销售人员的主要任务是说服客户，达成交易，而不应抓住客户提出的无关异议大做文章。无关异议的根源十分复杂，销售人员完全没有必要去处理那些与销售不大相关的问题，应该尽量回避各种与购买无关的异议。

五、促成交易

案例 9.4

小唐是某银行网点的柜台服务人员，她很善于利用一些语言的技巧促成与顾客之间的交易。

有一次，一位顾客来询问银行金融债券的相关信息，小唐向那位顾客进行了详细的介绍，并说明了顾客将要得到的收益。但是顾客依旧犹豫不决，吞吞吐吐地说："我再考虑一下。"

看到顾客这种表情，小唐知道顾客还是拿不定主意，于是决定为顾客加把火。小唐说："我理解您的心情，但是经过刚才的讨论，您也知道这项产品的具体收益很符合您的要求。而且这款理财产品卖得特别好，已经所剩无几。说实话，如果您这次不赶紧做决定的话，下次再来就没有这么好的机会了。"

果然，小唐的这番话使顾客最终下定了决心，当场进行了交易。

从上面的例子我们能够看出，如果小唐不说那些话，顾客就会转身离开，而一旦离开，他们再来购买的概率就很小了。那样，银行的产品也就无法成功销售出去

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

了。销售人员在促成交易时应把握以下几个原则。

1. 把握促成信号，及时促成

促成的时机在任何一个阶段都可能出现，无论是在接触阶段还是在销售面谈阶段。任何人在做出决定时，心理上一定会有所变化，也会反映在行为举止或言语上，只要销售人员利用细致的观察去发现和把握这种变化，就可以捕捉到促成的最佳时机。

（1）客户举止的变化。表情是客户思考和对金融产品内在情感的外在表现。以下表情和举止的变化是促成的良机：客户沉默思考；翻阅资料，拿着收益表对照；把电视机声音调小；倒茶或拿食物给销售人员；对销售人员敬业精神加以赞赏；不时望着销售人员，不时看着产品简介；翻来覆去地翻看产品简介或设计书；眼神不定，喃喃自语，若有所思；不时地叹息；皱着眉头，似乎困惑难以决定。

（2）客户提出问题。当客户主动提出问题时，也是促成的良机，必须及时把握。例如，客户询问价格、询问交费方式、询问投保内容、询问别人的购买情况、讨价还价、不断地问“服务没问题吧”等主要针对售后服务方面的事项、不停地自言自语“怎么办”或与身边的人商量。以上这些表示该客户对商品已有了兴趣，甚至产生了购买的欲望。

2. 抓住促成时机，不断促成

抓住时机，是做好促成的要素，但促成方法得当，才是制胜的关键。众所周知，促成，不可能一次就成功。以现代的营销手法而言，在商谈时只要客户一露出“购买意愿”，可以直接进入促成阶段。

3. 促成过程中要始终尊重客户的选择

在促成时，销售人员的热情、魄力以及种种为达到签约目的所做的积极动作都是不可欠缺的。对销售人员而言，促成应秉持着破釜沉舟的魄力去执行，只因为客户是被动的，必须由销售人员主动地引导客户一步一步迈向促成的终点。

六、售后服务

案例 9.5

李先生在某银行网点办理了定存业务，还没有到期。由于急需用钱，他想将这笔钱按照活期的形式取出来，但是有事又走不开，就向该银行网点打

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

电话想让那里的营业人员帮忙办理。

银行营业员："您好，这里是××银行，请问有什么能为您服务？"

李先生："你好，我是你们银行的储户，想拜托你们一件事情。"

银行营业员："好的，您请说。"

李先生："我有一笔定期存款还没有到期，但是要急用钱，所以我想将它们按活期取出来。"

银行营业员："当然可以，您直接来银行办理就行。"

李先生："问题的关键是我现在外地，赶不回去，所以想请你们帮忙把本金和利息全部取出来，然后转到我的卡上。"

银行营业员："先生，为了保护您的财产安全，银行有规定，不能仅凭一个电话就为您办理转账、汇款等业务。"

李先生："我明白，但是我真的有急用，你们能不能帮帮忙？"

银行营业员："请您稍等，我要向经理请示一下。"

不到半分钟，对面又传来那位银行营业员的声音："您好，先生，本着为您服务的宗旨，我们可以帮您办理。但是，首先，我们要确认您的卡是否以您的名字开的户，而且需要您的姓名、身份证号码。"

李先生："对，是以我的名字开的户。"然后又告诉了对方自己的姓名和身份证号码，"太感谢你们了，否则我还要亲自往回跑一趟"。

银行营业员："您太客气了，我们会尽最大努力满足客户的要求。"

事后李先生说，那家银行网点的营业员真是帮了他的大忙，当时他在外地做生意，急需那笔钱，如果不是银行帮忙，他会受到很大的损失。

> 销售大师原一平：
> "销售前的丰盈不如销售后的周全服务，这是制造永久客户的不二法门。"

为客户提供的服务不是一次性服务，而是长久的服务。因此，要想让客户第二次、第三次乃至更多次地来金融机构网点办理业务，就要在第一次为客户服务之后做好相关售后服务，那样才能让客户对我们的服务感到满意，才能继续来办理业务。

这里介绍几种客户售后服务的方法：

1. 维系客户的方法

（1）上门拜访客户。客户生病住院或遇到重要的节假日、客户生日的时候，销

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

售人员可以根据需要对客户进行拜访，解答客户的疑问，带去对客户的祝愿。

（2）书信问候。如果客户较多，在节假日客户服务较集中的时候，一张卡片、一封短函也足以表达对客户关怀的心意了。

（3）电话或传真。充分利用现代化通信设备，可使销售人员提高售后服务的效率。

（4）馈赠礼品。为客户量身定做的礼品如公司的报纸杂志、理财手册、健康手册、新产品介绍彩页等都是很好的赠品，它会使客户越来越关注并理解公司的发展，并与销售人员一同成长。此外，还可以赠送鲜花、客户喜爱的活动项目的入场券、公司特制的钥匙扣或雨伞、助人成功的书籍以及享受折扣服务的优惠卡。馈赠礼品的真正目的是让客户了解销售人员对他们的重视。

（5）运用客户提示卡。对工作繁忙的客户来说，一些对他很重要的日子可能他自己都忽略了，销售人员可以从旁提醒，客户将会万分感激。客户提示卡可以提供最新金融产品的信息，请客户与亲友分享；如果关心客户经营，可以提供行业信息；如果关心客户的财务状况，可以提供理财咨询信息；如果关心客户健康，可以提供医疗保健信息。

（6）成立客户俱乐部。通过成立客户俱乐部，定期组织客户聚餐、游戏，共同欢乐，搭建起客户之间的共享平台，帮助客户解决问题，同时也可以借机宣传公司形象和新产品。

2. 处理客户投诉的方法

客户投诉暴露了企业的弱点所在，除了要随时解决投诉的问题外，更应不要让同样的错误再度发生。通常我们将“客户投诉处理过程”分为6个步骤加以处理：

（1）听对方抱怨。首先不可以和客户争论，以诚心诚意的态度来倾听客户的抱怨。当然，不只是用耳朵听，为了处理上的方便，在听的时候别忘了一定要记录下来。

（2）分析原因。聆听客户的抱怨后，必须冷静地分析事情发生的原因与重点。其原因可能有以下三种：销售人员的说明不够、没履行约定、态度不诚恳等。尤其是不履行约定和态度不诚恳所引起的投诉，很容易扭曲公司形象，使公司也受到连累。由于客户本身的疏忽和误解所引发的或者由于金融产品本身的缺点所引起的，虽然责任不在销售人员，但也不能因此避而不见。

（3）找出解决方案。客户的投诉内容不外乎“刚买不久收益就这么差”或“仔细一看发现有很多除外责任”等。这时，销售人员要先冷静地判断这件事是自己能

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

处理还是必须由银行斡旋才能解决。如果是自己职权之外才能处理的，应马上转交到其他部门处理。此时，销售人员仍然必须负起责任，直到有关部门接手处理。

（4）把解决方案传达给客户。解决方案应马上让客户知道，当然在他理解前须费一番工夫加以说明和说服。

（5）处理。客户同意解决方案后应尽快处理。处理得太慢，不仅没效果，有时会使问题恶化。

（6）检讨结果。为了避免同样的事情再度发生，销售人员必须分析原因、检讨处理结果，吸取教训，使未来同性质的客户投诉减至最少。

第三节 营销话术

一、判断客户意图话术技巧

这里主要介绍一种挖掘客户需求的话术——SPIN 法。

1. 情境性问题（Situation Question）

这类问题是针对客户目前的经济状况和背景来提问的，目的在于尽可能多地收集客户信息，借此设定与客户的对话方向，并从中寻找提问探究性问题的机会。

比如，“您最近都在做哪些方面的投资？”、“您想在短期内达成什么样的理财目标？”等。用这样的提问方式能够迅速掌握顾客目前的经济情况和他们的简单需求。

2. 探究性问题（Problem Question）

这种提问方式主要是以探寻的口气，针对客户目前遇到的经济困难和对理财产品的不满提出问题。这种提问方式可以发掘客户的隐性需求和目标，引发客户正视目前遇到的困难，而且能够展现出我们对客户所遇问题的了解。

比如，“您会不会认为我们银行目前定期存款的利率太低？”、“您对目前投资的收益感觉满意吗？”、“您会不会担心这种投资失败后给您带来的本金亏损？”这样的提问方式可以有效引发顾客对所遇问题的倾诉，那样我们也就能够了解顾客遇到的问题，进而可以制订相应的对策。

3. 暗示性问题（Implication Question）

购买的理财产品或正在进行的投资会产生什么样的结果？会不会影响我们的生

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

活？作为客户来说，在他们进行理财投资时，肯定会考虑这样的问题。暗示性问题正是基于客户的这种疑虑而提出的，这样提问的目的在于加深问题对客户的困扰，以及表现出我们对客户的关切。

比如，“就您目前投资的收益，能达到您心中的理财目标吗?”、“由于全球经济危机的影响，目前金融市场不景气，定存利率低而通胀高，这会不会影响到您的退休生活?”当这样的问题提出时，客户们就不得不重新审视一下他们现在面临的问题，而且会向我们询问意见，向我们求助，那样，我们的机会就来了。

4. 需求回馈性问题（Need-Payoff Question）

这类问题的提法，即是让客户对我们的问题作出自我回馈，以此将他们潜在的隐性需求表达出来，并确认我们的产品对他们的重要性。这样提问的好处在于能够让顾客明确地提出他们的需求，可以将他们从前面问题带来的负面影响中解救出来，让他们对我们推荐的新产品充满希望，并作出自我承诺。

比如，“一个收益稳定，而且没有投资风险的理财产品能不能达到您心中的理财目标?”、“一个年收益 7%，而且风险很低的金融债券业务，是不是能够解决您目前面临的投资困境?”一般来说，对于这种能够解决问题、有更高收益的理财产品，客户是不会拒绝的，他们往往会给出肯定的回答，这样，营销也就成功了。

二、推销产品的话术技巧

案例 9.6

2001 年 5 月 20 日，美国一位名叫乔治·赫伯特的推销员，成功地把一把斧子推销给了小布什总统。布鲁金斯学会得知这一消息后，把刻有“最伟大的推销员”的一只金靴子颁发给了他。这是自 1975 年该学会的一名学员成功地把一台微型录音机卖给尼克松总统以来，又一名学员获此殊荣。

布鲁金斯学会创建于 1972 年，以培养世界上最杰出的推销员著称于世。它有一个传统，在每期学员毕业时，设计一道最能检验推销员能力的实习题，让学生去完成。克林顿当政期间，它出了这么一道题目：请把一条三角内裤推销给现任总统。8 年间，有无数个学员为此绞尽脑汁，最后都无功而返。克林顿卸任后，布鲁金斯学会把题目换成：请把一把斧子推销给小布什总统。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

鉴于前8年的失败与教训，许多学员知难而退。个别学员甚至认为，这道毕业实习题会和克林顿当政期间一样毫无结果，因为当今总统什么都不缺，即使缺，也用不着他亲自购买；退一步说，即使他亲自购买，也不一定正赶上你去推销的时候。

然而，乔治·赫伯特却做到了，并且没有花多少工夫。一位记者在采访他的时候，他是这样说的：“我认为，把一把斧子推销给小布什总统是完全可能的。因为，小布什总统在得克萨斯州有一个农场，那里种着许多树。于是我给他写了一封信，说：‘有一次，我有幸参观您的农场，发现那里种着许多矢菊树，有些已经死掉，木质已变得松软。我想，您一定需要一把小斧头，但是从您现在的体质来看，小斧头显然太轻，因此您仍然需要一把不甚锋利的老斧头。现在我这儿正好有一把这样的斧头，它是我祖父留给我的，很适合砍伐枯树。假若您有兴趣的话，请按这封信所留的地址，给予回复。’最后他就给我汇来了15美元。”

资料来源：翟善从. 营销一本通［M］. 北京：中国华侨出版社，2013.

金融产品销售可按以下三个步骤进行，下面以平安保险公司的保险产品福临门为例，说明产品销售的话术技巧。

1. 描述金融产品的功能和具有的意义

“陈先生，很多人认为‘快快乐乐出门，平平安安回家’是理所当然的事。其实，这并不一定是理所当然的事。因为风险无处不在，无时不有。就像我们公司的一个新客户，当销售人员到单位作咨询宣传时，他拒绝了购买保险的建议，后来，经我们再三动员，终于买了1万元的重大疾病险。没想到半年后，他因患感冒到医院去检查，竟然被查出了血癌。好在我们的保险解决了他的燃眉之急。如今他非常后悔，为什么当初没有多买一些这么便宜而保障却很高的保险？”

2. 建立购买点，展示资料

“陈先生，据统计，意外造成的残疾比死亡多2倍。万一有一天不能平安回家，永远没有了收入，家人由谁来管呢？我有这种危险，陈先生，您呢？如果一天几元钱就能保证您的收入永远不会中断，您愿意考虑一下吗？”

3. 对金融产品或建议书的说明

“陈先生，根据我的经验，我认为我们公司的福临门保险非常适合您目前的状

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

况。福临门保险的最大特色是：在您人生的产金期有高额风险保障；在您年老的时候给您提供养老保障。所以，这是一份增值还本的保障计划：从投保 1 年后到您 60 周岁前保险公司给您提供 20 万元的保障，从您 55 岁开始，您可以从保险公司每年领取 1 万元的养老金，养老金每年递增 500 元，直至终身。在您 60 岁后百年归老时，我们公司还将给付您的家人 10 万元的身故保险金，并全额返还您所有已交的保险费。上述保障，1 年的保费是 9230 元，等于平均每个月是 760 元，您觉得怎么样？

“这份保险可以让您在年轻时拥有高额的保障，让保险公司来照顾您的家庭，您可以把更多精力放在事业上，同时，您也可以存一些钱，到年老后使用，帮您解决后顾之忧。所以说，这份保障对您来说，真是再好不过了。您看，我有好几个情况跟您差不多的朋友，都购买了这份保险。您看这样的保障够不够？”

三、促成交易话术技巧

促成话术有很多种，看准时机使用不同的话术，有助于顺利促成。

1. 直接问题法

这种发问方法对那些滔滔不绝型的顾客很有效，他们一般会喋喋不休地说个没完没了，而且很容易跑题。这时，就需要我们直接对他们发问，把他们拉回正题，在得到肯定的回答后，就可以帮顾客办理业务。

比如，“如果没有其他问题的话，我带您去办理……”、“请您把身份证给我，我帮您复印……”等。

2. 假设成交法

这种方法适合沉默型顾客，他们很少说话，因此需要我们为他们打开话题，促使他们与我们进行交流。如“经过刚才的讨论，相信您已经明白……”、“您如果购买了这款产品，就会得到好多优惠……”、“我们不妨先买……”等。

3. 二选一法

这种提问方法属于限制型提问，可以促使顾客从我们的多条提议中选择一种，既能给他们选择的余地，又不会让他们离开。如“5 万元或是 10 万元这两种贷款，您要选哪种？”等。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

4. 最后期限法

这种方法很适合对付犹豫不决型的买主，利用这种方法可以促使他们迅速作出决定，对我们的产品进行购买。如“这款产品明天就要结束了，您如果想买的话，要抓紧时间了”、“这款产品卖得很好，现在说不定已经被其他顾客抢光了”等。

5. 绝地反击成交法

这种方法适合经验老辣型顾客，营销人员也正是利用他们的经验，以利益打动他们，用这种方法来促使他们与我们完成交易，让他们觉得如果错过这个时机就会失去到手的利润。

如营销人员：“感谢您的耐心倾听，相信您也了解到了，我们的产品的确很不错。不仅是一些老客户，连我们银行内部的员工都有购买，只有这种好的产品，我们才会跟您分享。可能是我的水平有限，无法说服您，不知道我哪里说得不明白或是做得不好，请您一定要指点我一下，让我有改进的机会”等。

四、应对客户拒绝的话术技巧

这里主要介绍处理客户异议的话术：

1. 直接否定法

又称反驳处理法，是营销人员根据比较明显的事实与充分的理由直接否定顾客异议的方法。例如，顾客提出：“你们的服务收费太高。”营销人员回答：“不会吧，我这里有同类服务不同企业的报价单，我们的价格是最低的。”营销人员采用这种方法给顾客直接、明确、不容置疑的否定回答，迅速、有效地输出与顾客异议相悖的信息，以加大说服力度和反驳速度，从而达到缩短销售时间、提高销售效率的目的。

2. 间接否定法

又称但是处理法，是营销人员根据有关事实和理由间接否定顾客异议的方法。例如，顾客提出：“这款理财产品期限太长。”营销人员回答：“这款理财产品期限是稍微长了点，不过，它比同类理财产品收益高了很多，况且本银行有专业化的管理能保证资金的安全，总体来看是相当划算的。”采用此法时，营销人员首先承认顾客异议的合理成分，然后用“但是”、“不过”、“然而”等转折词将话锋一转，对顾客异议予以婉转否定。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

3. 转化处理法

又叫利用处理法、反戈处理法，是营销人员直接利用顾客异议中有利于销售成功的因素，并对此加以处理，转化为自己观点的一部分去消除顾客异议，说服其接受。例如，顾客提出："你们的理财产品的收益率又下降了，现在买不划算。"营销人员回答："您说得对，与以往推出的同类理财产品相比收益率是下降了，不过银行利率还会继续下降，所以以后推出的同类理财产品收益率还会下降，现在不买，过一段时间买就更不划算了。"

4. 补偿法

又称抵销处理法、平衡处理法，是营销人员在坦率地承认顾客异议所指出的问题的确存在的同时，指出顾客可以从理财产品及购买条件中得到另外的实惠，使异议所提问题造成的损失得到充分补偿。从而使顾客得到心理平衡，增强购买信心。例如，顾客提出："这款理财产品时间太长，风险太大。"营销人员回答："现在购买可以享受认购费七折优惠，您算算，还是很划算的。"

5. 询问法

也叫反问处理法、追问处理法，是指营销人员利用顾客异议来反问顾客以化解异议的方法。在实际推销过程中，有的顾客异议仅仅是顾客拒绝购买而信手拈来的一个借口，有的顾客异议与顾客的真实想法并不完全一致，有时，顾客本人也无法说清有关购买异议的真实原因。总之，顾客异议的类型、性质与真实根源很难分析判断。

例如，顾客说："这款理财产品收益率是比较高，但是，我们现在还不想买。"营销人员无法确定产生顾客异议的真实原因，因而对顾客异议不能反驳和否定，也不能利用和转化，更不能肯定和补偿，应当争取获得更多的信息以弄清顾客异议的性质和根源，以便采取有效策略解决顾客异议。于是，营销人员追问："您认为收益率高，为什么现在不买呢？"

6. 不理睬法

又称装聋作哑处理法、沉默处理法、糊涂处理法，是营销人员判明顾客所提出的异议与推销活动及实现推销目的无关或无关紧要时避而不答的处理异议方法。例如，顾客说："你们银行可真不好找。"营销人员随声附和一语带过，接着转入正题说："是的，我们银行的位置是有点偏。您看看我们又推出了一种新的理财产品。"

7. 推迟处理法

指营销人员暂时不处理顾客异议，等待顾客自我提示后再处理的一种方法。有

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

时，顾客习惯于某种购买模式，习惯于某个产品的购买与消费，因而不肯接受营销人员所推销的产品并因此产生异议。在这种情况下，营销人员可在演示及证明所推销产品后，留下一段时间给顾客，让顾客自我消化营销人员的推销建议。此法可使顾客有充裕时间进行考虑和决策，可以解除很多顾客的隐蔽异议。由于有充裕的时间并给予顾客充分的选择自由，能使顾客感到营销人员对他的尊敬和信任。

第四节 营销方法

一、传统营销方法

（一）面对面销售

即通过客户经理、保险代理人、股票经纪人、理财经理等人员，直接与客户进行面对面的销售。该方式具有如下特点：

（1）由于经过了良好的培训并具备必要的技能，他们能够向客户解释产品特征并回答客户的问题，因此可以销售比较复杂的产品。

（2）他们与客户进行单独的私人接触，能够建立起一定程度的和谐关系和信任感。

（3）通过与客户的深入讨论，销售人员能够为分支机构提供有价值的反馈信息，并为未来的产品开发提供建议。

（二）电话销售

是金融营销人员通过电话与客户进行联系的直接营销方式，具有如下特点：

（1）快捷有效。金融机构可以通过电话即时得到客户的反馈，因此是一种快捷、有效的方法。

（2）低成本。这是一种为直接营销团队获取客户线索的低成本方法，销售人员可以将时间更多地用于接听电话，而不必亲自寻找客户，亲自获取客户线索。

（3）它有助于巩固零售商与客户之间的关系，并确保数据库中的信息准确、实时。

（三）直接邮寄销售

即通过事先的调查分析向潜在客户寄送有关产品或服务的信件、传单、光盘、

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

广告的形式，通过有效地锁定目标顾客，实现个性化服务，扩大产品销售市场。具有如下特点：

（1）没有销售人员的参与，意味着无须支付佣金。这样一来，招揽业务的成本就能保持在较低水平。

（2）金融服务产品可能非常复杂，而客户对它们的了解可能又非常有限。客户可以反复阅读直接邮寄材料上的信息，并且有充足的时间作决定。因此，这种方法对那些不愿草率做出购买决策的人尤为成功。

（3）邮寄材料中的信息可以个性化，有时加上客户的姓名，有时可以加上客户感兴趣的内容。销售信息的个性化程度越高，它的销售能量就越大。

（4）对直接邮寄活动成效的监测相对来说比较容易。金融机构只要将作出反应、购买产品的客户数量与邮寄材料的数量及成本相比较即可。

（5）直接邮寄法也很好控制。金融机构完全能够控制谁将收到邮寄材料、邮寄材料中包括哪些内容以及何时寄出。

二、新型营销方式

互联网时效性、互动性、透明性等特点给金融企业打造品牌、精准营销、提升影响力提供了最佳平台。无论是网上的证券交易、电子商务、在线支付，还是网络银行业务，都取得了巨大的发展。新媒体的出现，受众细分、媒体碎片，特别是互联网用户与金融产品用户的高度重合，使得金融品牌需要朝着更加互动、整合、轻松的方向进行营销。本节主要介绍常见的三种新型网络营销方式。

（一）微博营销

案例 9.7

凡客诚品是国内首家 B2C 电子商业企业，2009 年，新浪微博上线后的第三天，一向对网络营销敏感的凡客注册开通了自己的官方微博——“凡客的粉丝团”，成为介入微博营销的第一批公司。

凡客诚品以韩寒和王珞丹为代言人的广告画面，主角换成了各路影视明星、网络红人、商业精英、动漫人物等。章鱼哥、凤姐、小沈阳、本·拉登、唐僧甚至“植物大战僵尸”游戏中的僵尸等都成为被调侃的对象，“文案”则完全套用凡客广告的格式，“凡客体”的称呼也由此诞生。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

黄晓明“闹太套”的“凡客体”被认为是网络上最早的一张模仿凡客诚品广告的恶搞图片。2010年7月29日，在家休假的朱宇看到新浪微博上有人贴出郭德纲穿着纪梵希上衣的图片，而之前看过一张恶搞黄晓明的PS图。随后，郭德纲“鸡烦洗”版本在朱宇的手中诞生，并被上传到微博。

从这条微博开始，“凡客体”事件被引爆。这个戏谑式的“凡客体”两天之内在微博、豆瓣、开心网等互动平台上广为传播，古今中外、名人糗事、小说游戏，凡是热点人物或话题几乎都会被网友拿来“凡客体”。

豆瓣同城“调戏凡客”的活动自7月31日发起，到8月9日已有11158人参与，收集了2769张“凡客体”PS图片。到此，PS“凡客体”的活动达到了小高潮。而在之后的12月到2011年1月更是受到前所未有的关注。

资料来源：林景新．实战网络营销：最佳网络营销案例全解读［M］．广州：暨南大学出版社，2012.

1. 微博营销介绍

简单来说，微博营销就是以微博作为营销平台，将一两句分享你的发现和感受等内容的简短型文章发布到互联网上。笼统地说，就是微型博客，是基于用户关系的信息分享、传播、获取的平台，是个人化的社会媒体。用户通过Web、Wap以及手机客户端、即时通信等方式写微博，将更新信息即时地推送到粉丝那里。

微博是有效的网络营销工具，微博的运营商可以与企业共同策划，以企业微博、代言人微博、用户微博为载体，针对新产品、新品牌等进行主动的网络营销。“微博是地球的脉搏”，美国《时代》周刊如此评价微博强大的信息传播功能。而在企业层面，微博公关与营销作为网络营销的新兴工具之一愈加受到重视。据最新统计，国内的微博企业用户已达到6000家。

2. 微博营销特点

总体来说，微博营销具有以下典型特点：

（1）操作简单、信息发布便捷。

（2）互动性强。能够与粉丝进行即时互动，即时获得用户反馈。

（3）成本低廉。微博营销的成本比传统广告形式的成本要低很多。

（4）针对性强。关注企业或者产品的粉丝都是消费者或潜在消费者，企业可以对其进行精准营销。

（5）信息量大。来自上百万甚至上千万的粉丝的评论和互动会提供大量的信息

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

量供需求者来进行选择。

从 2010 年开始，随着互联网微博的兴起，国内的大小银行开始发现和意识到微博在金融产品营销领域的功能和重要性，纷纷开始建立和经营自己的微博。一时间，以往以“严肃”、“专业”等面貌示人的银行在网络上改头换面，不仅产品营销、活动介绍、财经信息、理财常识等内容应有尽有，而且花样繁多，十分刺激人的眼球。

案例 9.8

2010 年 3 月 5 日，招商银行开通新浪微博，2011 年 5 月 30 日，其粉丝数为 304911 位，其粉丝数量在所有银行用户中排名第一位。在开通微博的 566 天里，招商银行一共发出了 2663 条微博，共组织了超过 30 次微博活动，得到了粉丝的热烈回应。用微博应用工具分析显示：招商银行每条微博平均被转发 153 次，评论 119 条。这在企业微博中是一个相当可观的数据。2013 年，其粉丝已经上升到 600 万位以上，其信息的覆盖量已经超过大部分的传统类媒体。

招商银行不仅在微博营销上采取多平台的策略，在多个门户网站上都开通了自己的微博。而且在同一平台上，招商银行也开通了多个账户，以多账号联动的策略来推动自己的微博，被广泛的网民所关注。譬如在新浪微博平台上，招商银行就开通了 19 个账号，除主账号招商银行外，还有招商银行信用卡中心、招商银行私人银行、招商银行远程银行中心、招商银行全球金融市场、招商银行办公室党建等多个账号。之所以这么做，一方面有利于粉丝对感兴趣的内容进行浏览和查询，另一方面可以提供有针对性的服务，提高用户的体验和忠诚度，而不至于出现内容繁杂、粉丝挑选麻烦的问题。

（二）微信营销

自 2012 年 8 月下旬微信推出公共账号平台以来，微信仿佛与商家亦敌亦友般共存，总有或多或少的摩擦存在。然而在大的趋势下，随着微信产品线的明确，微信营销也日渐成为炙手可热的传播渠道。无论对于企业或是媒体，一旦抓住这种高效的传播方式，就会赢得事半功倍的成效。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

案例 9.9

2013 年初招商银行信用卡在其微信订阅号发起了一场“爱心漂流瓶活动”，利用漂流瓶的设置，在活动中提高产品传送数量。从而达到品牌营销的目的。微信用户用“漂流瓶”功能捡到招商银行漂流瓶，回复之后招商银行便会通过“小积分，微慈善”平台为自闭症儿童提供帮助。在此活动期间，有媒体统计，用户每捡 10 次漂流瓶便基本上有一次会捡到招商银行的爱心漂流瓶。这种游戏的方式既简单又方便，大众参与度大大增加。

随后，招商银行又在腾讯的社交平台上，先后开通了“招商银行信用卡”的腾讯认证空间及微信服务号。进入招商银行的认证空间，发现其空间主页俨然成了招商银行信用卡在社交平台上的“宣传阵地”，大众不仅能通过腾讯认证空间访问直达通道“快速办卡”、“申请贷款购车”等，还可以查询到银行热点活动信息等。招商银行正通过中国 QQ 空间和微信服务号搭建出一个与大众沟通的新桥梁。

（三）电子邮件营销（E-mail）

电子邮件营销（E-mail 营销）是企业应用一定的软件技术和营销技术，以互联网为载体，以发送电子邮件的方式实施的，与用户及潜在用户沟通，实现企业经营战略的一种营销技术。它主要是指通过邮件列表向顾客发布公司的新闻、声明、即将发布的新产品和服务上的改进等。如果邮件列表项目开展得成功，公司将得到更多的订户并有可能通过为其他商家做广告而获益。

电子邮件营销的方式有：电子刊物、新闻邮件、注册会员通信、新产品通知、顾客服务及顾客关系邮件、顾客定制信息等。电子邮件营销具有以下几个特点：①互动性强；②操作简单；③成本低廉；④应用范围广；⑤针对性强。

案例 9.10

“最佳营销推广奖”、“最佳业务拓展奖”、“最佳网上银行奖”以及“最佳网上银行品牌创新奖”……2010 年，中国农业银行金 e 顺电子银行频频获奖，赚足公众眼球。一直在中国几大银行中并不突出的中国农业银行近两年来受到越来越多的关注。其中，电子邮件营销为中国农业银行提升其电子银行业务立下不可磨灭的功劳。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

借助网易E邮票集邮活动在网络上进行得如火如荼的时机，农行电子银行部通过网易邮箱向用户发送邮件，告知用户：只要登录邮箱并成功发送邮件，即能收到计算机随机发送的邮票，这些邮票上印有农行电子银行各种不同业务的图案，只要用户收集带有农行电子银行产品的8款邮票，并发邮件到集邮中心，填写用户信息，即有机会获得奖励，发送的邮件越多，集齐8款邮件的机会就越大。

在圣诞节与元旦这两个节日期间，很多网易邮箱用户都收到了农行的这封邮件，并参与了收集8款带有农行电子银行产品的活动中，过了一把集邮的“瘾”，还把精美礼品领回家，作为过节的特殊礼物。据统计，邮票发送次数为71823836次，集齐邮票用户数高达627970人；用户收集邮票得到的收获可不止这些，凡参与者通过这次集邮活动对农行电子银行的业务都有了一定的了解。

资料来源：林景新. 实战网络营销　最佳网络营销案例全解读［M］. 广州：暨南大学出版社，2012.

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第十章　投资理财职业认知

案例导入

理财规划师的故事

陈某：理财中心客户经理、金融理财师。目前，主要从事银行个人理财业务及理财规划，根据客户理财目标设计投资组合等。他对基金、外汇、黄金有较多研究。有一次，50多岁已退休的周医生来到银行，对银行存款的低收益表示不满，柜员便将他介绍给理财中心，请陈某帮他出主意。时值基金市场表现不好、基金净值走到最低，可陈某还是推荐了一只表现比较好的老基金。周医生不乐意了，他手上还有基金被套牢，理财师居然还叫他投资基金？陈某向周医生分析了当前市场形势以及他本人的风险偏好后说："你不满意存款的低收益，也不想接受风险太大的产品，这只基金不需要承担太大的风险，收益也较稳定，正适合你。如果再搭配一些风险较低但收益较银行存款来得高的保险、人民币理财产品，你的资产组合将更合理。"周医生后来决定，拿出存款的1/4购买陈某推荐的基金。两个月后，效果非常理想，该基金净值上涨5%，周医生收益约5000元。

"多数客户都是从现有的角度来看理财，期望获得最大的收益，而理财师是要从长期的角度出发，给这些客户作出安排。"陈某说，这些年来，接触的客户各种各样，经过更多的总结后发现，老年人更需要安全稳妥的理财产品，而年轻人可能更偏好一些投资风险性高的产品。

"早期，很多客户在购买新的理财产品时，因为盲目地跟风而贸然投入资金，最后把自己的风险放大。"陈某说，很多客户因此使自己的资产缩水。而理财师出现后，在成长与摸索中，可以给客户提出更好的理财计划，进行资产优良配置。有一次，他给青岛的吕先生指导期权交易。吕先生手中有一

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

笔闲置的外汇，短期内不会使用。他建议买入100万美元的澳元期权。在陈某的指导下，吕先生将这些期权全部卖出，获利9000多美元，而他的投入本金仅13000美元（期权费）。

虽然对基金、黄金、房地产都有较多研究，但陈某的主要精力还是放在基金上，他还绘制了一张各只基金近3年表现的对照表，以便客户一目了然。他说，以数据说话，客户就信服了。

“如果你有50万元，可是全部存活期，这样的理财是健康的吗？又比如有个年轻人，一年赚10多万元，可是他一个月电话费就得花几千元，明明可以徒步上班，却要买车，这样的理财也是不健康的。”他如是说。在他看来，理财师就是要给客户一个最优化的财产配置方案，甚至比客户更清楚他们的财产该怎么利用。也就是说，理财师不仅建议客户怎么打理银行流动资金，更应该深入到客户的人生理财规划中。“有些所谓的理财师，往往给出的不是理财建议，而是产品购买建议。这是非常忌讳的”，他这样理解理财师这份职业。

资料来源：荆时光. 考途，金途：财经白领职业规划金宝书 [M]. 北京：新华出版社，2009.

第一节　国家理财规划师职业资格认证

近年来，理财规划师日益成为人们关注的焦点。2003年理财规划师列入国家职业大典，《理财规划师国家职业标准》正式发布。2005年3月，劳动保障部正式推出国家理财规划师（ChFP）职业资格认证考试。目前，ChFP资格证书被我国政府认为是最具有权威的理财规划师证书，同时也被全球绝大多数国家政府所认可。主要适用于银行、保险、证券、基金、投资咨询公司等金融机构从业的人群以及企业内部负责财务管理方面的人士。

国家理财规划师认证证书等级分为：助理理财规划师（国家职业资格三级）、理财规划师（国家职业资格二级）、高级理财规划师（国家职业资格一级）。其中，助理理财规划师的考试资格放宽到了在校大学生群体。目前只启动了国家职业资格三级与二级的认证。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

一、助理理财规划师

（一）申报条件

助理理财规划师（国家职业资格三级），具备以下条件之一者方可申报：

（1）连续从事本职业工作 6 年以上；

（2）以高级技能为培养目标的技工学校、技师学院和高等职业学校本专业或相关专业应届毕业生；

（3）本专业或相关专业大学本专科三年级以上学生；

（4）具有其他专业大学专科及以上学历证书。

助理理财规划师证书如图 10.1 所示。



图 10.1 助理理财规划师证书

（二）报名方式

各等级的理财规划师考试一般为每年两次，报名一般分为网上报名和现场报名两种方式，符合条件的考生，可在规定时间登录各地职业技能鉴定中心网站进行网上报名，或到各地职业技能鉴定指导中心授权的报名点进行现场报名。

（1）在各省和劳动保障厅职业技能鉴定中心或代理机构报名；

（2）由各省职业技能鉴定中心审核报名条件；

（3）审核通过后，交考试费用，缴齐费用后领取或打印准考证；

（4）参加全国统一考试，考场由各省职业鉴定中心组织安排；

（5）考试结束后，3~4 个月内通知考试结果并发放证书（考试未通过者可以参加补考）。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

（三）考试科目

助理理财规划师考试科目如表 10.1 所示。

表 10.1 助理理财规划师考试科目

考试科目	题型	题数	答题方式		分值比重
职业道德	选择题	125 题	题卡作答	25 题	10%
理论知识				100 题	90%
专业能力	选择题	100 题		100 题	100%

其中，理论知识包括现金规划、消费支出规划、教育规划、风险管理和保险规划、投资规划、退休养老规划、财产分配和传承规划等。

（四）成绩管理

单科通过的情况下，成绩保留一年，即在下一期考试的时候必须将没通过的科目补考通过（例如，如果今年 5 月的考试通过了理论，但是技能却没有通过，要在下期考试的时候将技能通过，否则成绩不予保留，以此类推）。

二、中级理财规划师

（一）申报条件

理财规划师（国家职业资格二级），具备以下条件之一者方可申报：

（1）连续从事本职业工作 13 年以上。

（2）取得本职业助理理财规划师职业资格证书后，连续从事本职业工作 4 年以上。

（3）具有本专业或相关专业大学专科及以上学历证书，连续从事本职业工作 5 年以上。

（4）具有本专业或相关专业大学专科及以上学历证书，并取得本职业助理理财规划师职业资格证书后，连续从事本职业工作 3 年以上。

（5）取得硕士研究生及以上学历证书后，连续从事本职业工作 2 年以上。

理财规划师证书如图 10.2 所示。

（二）考试科目

中级理财规划师考试科目如表 10.2 所示。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

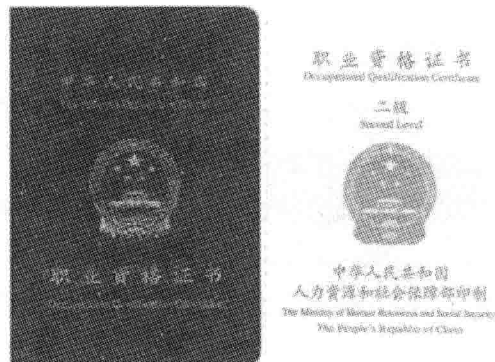


图 10.2　理财规划师证书

表 10.2　中级理财规划师考试科目

中级理财规划师					
考试科目	题型	题数	答题方式		分值比重
职业道德	选择题	125	题卡作答	25 题	10%
理论知识				100 题	90%
专业能力	选择题	100		100 题	100%
综合评审	案例分析		纸笔作答		100%

其中，理论知识包括风险管理和保险规划、投资规划、税收筹划、退休养老规划、财产分配和传承规划、综合理财规划、职业道德规范、宏观经济学、货币金融学基础、财务与会计、税收制度与税务筹划、法律基础、现金规划与家庭消费支出规划、社会保障与企业年金、保险规划、投资管理、实业投资、遗产规划、理财规划师工作要求。

（三）成绩管理

理论和技能考试成绩保留时间同助理理财规划师一致。

但如果两个科目同时都考过了，两科成绩保留两年［例如，今年 5 月考过了两科，但论文答辩没有过，那么就还有三次机会，因为每年考试是两次，也就是在第二年第二期（包括第二期）考试之前通过，否则，成绩作废］。

但如果出现单科通过的情况下，成绩保留一年，也就是在下一期考试的时候必须将没通过的科目补考通过，通过后在这一期需要交论文答辩，没通过，则两科成绩只保留一年，也就是只有两次机会。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

三、高级理财规划师

高级理财规划师（国家职业资格一级），具备以下条件之一者方可申报：

（1）连续从事本职业工作 19 年以上。

（2）取得本职业理财规划师职业资格证书后，连续从事本职业工作 4 年以上。

（3）取得本职业理财规划师职业资格证书后，连续从事本职业工作 3 年以上，经本职业高级理财规划师正规培训达规定标准学时数，并取得结业证书。

高级理财规划师证书如图 10.3 所示。



图 10.3　高级理财规划师证书

第二节　理财规划师职业介绍和发展前景

一、职业介绍

理财规划师（Financial Planner）是针对不同的个人或者家庭，依据其收入、支出状况、风险属性、投资偏好以及生活环境、职业特点等，通过和金融专家、税务师、保险代理人、不动产鉴定师等协助，为其制订现金规划、风险管理规划、投资规划、房地产规划、教育规划、退休规划等理财规划方案和提供理财咨询服务的专业人员。

理财规划的目的在于能够使客户不断提高生活品质，即使到年老体弱或收入锐减的时候，也能保持自己所设定的生活水平。理财规划的目标有两个层次：财务安

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

全和财务自由。理财规划是一个评估个人或家庭各方面财务需求的综合过程，它是由专业理财人员通过明确客户理财目标，分析客户的生活、财务现状，从而帮助客户制定出可行的理财方案的一种综合性金融服务。

二、工作内容

1. 提供理财咨询服务

理财师提供的理财咨询服务有两种：

（1）根据客户家庭基本情况（包括财务和非财务信息及风险属性等资料），为客户提供完整的家庭综合理财规划，包括现金规划、风险管理规划、投资规划、房地产规划、教育规划、退休规划、税收规划、遗产管理规划八大规划。

（2）提供专项理财咨询服务，某些客户可能有一些具体的理财需求，如购房如何选择合适的贷款方式，或者家庭成员保险如何组合，对于高端客户来说，考察某些投资项目风险评估等，对于这些专项理财需求，要求理财师根据相关领域的研究、分析和工作经验，为客户提供专业、客观的咨询服务。

2. 为客户选择合适的理财产品

理财师在日常工作中，为客户选择合适的理财产品是几乎每天必做的功课。为客户筛选投资组合，实际上就是资产合理配置的过程。

资产配置简单来说，就是根据不同的金融市场环境和家庭情况，在不同的时点上，将资产按比例投资到不同的金融市场上的一个过程。

三、职业发展和前景

2003 年，国家职业鉴定中心组织有关专家根据我国国情制定了《理财规划师国家职业标准》，将理财师正式确定为一门职业。

理财规划师既可以服务于金融机构，如商业银行、保险公司等，也可以独立执业，以第三方的身份为客户提供理财服务。

1. 需求大

2011 年 11 月 27 日，第二届国家理财规划师年会暨第六届全国十佳理财师大赛颁奖大典在北京隆重举行。北京东方华尔金融咨询有限责任公司研发部高级顾问、英属哥伦比亚大学经济学博士李晨先生作《2011 中国理财行业发展报告预报告》发布。以下为报告部分内容：

目前我国正处于人均 GDP 由 1000 美元向 3000 美元过渡的阶段，个人客户对财

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

富管理、私人银行等高端银行服务的需求快速增加。国民经济连续几年保持 10%以上的高增长速度，企业效益不断向好，出现大量闲置资金，城乡居民收入稳步提高，居民财富在短时期内显著增加，居民储蓄增势迅猛，机构和个人理财需求日益强烈。国家经济景气检测中心公布的一项调查结果表明，约有 70%的居民希望自己有理想的理财顾问，50%以上的人愿意支付顾问费。这些都为理财产品的发展创造了巨大的市场空间。2004 年以来，中国理财业务每年的市场增长率达到 18%，2011 年前三季度中国理财市场规模更是达到 300 亿美元。

然而现阶段数据显示，年收入达 30 万元以上的家庭在国内已经超过 2000 万户，高端理财市场规模庞大。这些富裕阶层多为企事业单位的高级管理层和地方商人，他们集中分布在北京、上海、广州、深圳、杭州等大中型城市，熟悉国内金融机构，拥有活跃的理财行为和较为成熟的理财理念，追求个性化的个人、家庭理财计划和创新型投资理财产品，已成为银行开展理财业务的首选目标客户。

基于这一规模估算，目前中国理财规划师行业的缺口约 60 万人。伴随着居民财富的增加以及投资热情的高涨，这一缺口还将持续扩大。在上海，理财规划师已被列入人才培训工程。并且，国家人事部也将理财规划人才列为紧缺人才。

2. 薪资高

1997 年，美国理财师年薪的平均数是 11 万美元，相当于大公司的中层经理。不同的是，他们中的很多人每年仅工作 600 小时。2001 年，美国在包括总统等职位在内的“工作职位评鉴”排名中，理财师位列第一。中国香港理财规划师最高收入达 200 多万港元，国家理财规划专家委员会秘书长刘彦斌认为，国内理财规划师的年薪“应该在 10 万~100 万元人民币”。参考我国的宏观经济形势，不难预见理财规划师将成为继律师、注册会计师后，国内又一个具有广阔发展前景的金领职业。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

参考文献

[1] 张颖. 个人理财基础 [M]. 北京：对外经济贸易大学出版社. 2005.

[2] 郭秀兰，王冬吾. 个人理财规划 [M]. 成都：西南财经大学出版社，2011.

[3] 王静. 个人理财 [M]. 北京：科学出版社，2008.

[4] 杨福明. 个人理财与金融产品 [M]. 北京：中国市场出版社，2010.

[5] 蒋丽君. 金融产品营销 [M]. 沈阳：东北财经大学出版社，2009.

[6] 滕新贤. 新编礼仪教程 [M]. 北京：新华出版社，2009.

[7] 刘星等中国 100 强名师名作. 尊“柜”服务 打造优秀社区银行 [M]. 北京：中国财富出版社，2013.

[8] 韩海燕，张旭升，戴凤芝. 个人理财 [M]. 北京：清华大学出版社，2010.

[9] 于帆，周婷. 做个快乐的守财奴 [M]. 北京：中国文史出版社，2009.

[10] 索晓辉. 365 天的投资理财笔记 [M]. 北京：中国纺织出版社，2012.

[11] 张峰. 明星生意经 [M]. 北京：企业管理出版社，2010.

[12] 李姗. 商业银行个人外汇理财 [D]. 成都：西南财经大学硕士学位论文，2010.

[13] 王伯英. 银行理财产品跟踪——2013 年 11 月 [J]. 银行家，2014.

[14] 赵刚. 炒黄金、外汇、估值期货就这几招 [M]. 企业管理出版社，2007.

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

本书是以让学生适应实习为目的，以提高中等职业院校学生的职业岗位工作能力和职业素质为最终目标，并结合深圳市福田区华强职业技术学校教学的基本情况和学生素质而开发的校本教材。本书的特点在于语言上通俗易懂、深入浅出；内容上讲述了投资理财应必备的理论知识，如投资理财的概念、理财规划的流程及股票、基金、房地产等基础知识；使用大量的案例、图表等来概述烦琐的理论知识，使学生能够更好地理解和掌握投资理财的知识。

责任编辑：魏晨红 周晓东
出版咨询：13701110256
装帧设计：陈小龙
电子邮箱：weichenhong@sohu.com
经济管理出版社网址：www.E-mp.com.cn

ISBN 978-7-5096-3181-2



定价：38.00元